



il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

Trimestrale > anno VII > n. 27 > 2019

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% NE/UD

Tra presente e futuro

Tiliaventum è un'associazione sportiva senza fini di lucro che opera a Lignano Sabbiadoro (UD) prefiggendosi una migliore diffusione delle **attività sportive in mare abbinando sport** (vela, kitesurf, windsurf, sup, seacycling), **ambiente** (mare), **inclusione e attenzione al sociale**.

Tiliaventum svolge le attività **durante tutto l'arco dell'anno** coinvolgendo sempre veramente "tutte" le persone indipendentemente dalle singole particolarità o diversità con l'intento di cogliere queste ultime come risorse e opportunità per costruire un tessuto sociale sempre migliore.

Tra le attività maggiormente significative possiamo segnalare:

- il percorso che ha consentito di far ottenere, primi in Italia, la **patente nautica vela e motore senza limiti tipo "C" per soggetti con limitazioni motorie**;
- **traversata transoceanica** a vela a bordo di catamarano accessibile con **soggetti con disabilità motoria**;
- partecipazione a regate adriatiche a bordo di imbarcazioni d'altura con **equipaggi inclusivi** (dalla famosa Barcolana a numerose altre regate d'altura);
- organizzazione di **Corsi di Sicurezza in mare** riconosciuti dal World Sailing per la prima volta **aperti anche a soggetti con limitazioni motorie** che prevedono istruzioni teoriche e prove pratiche molto impegnative;
- **navigazione a pedali** Lignano-Molfetta-Charity Challenge volto alla sensibilizzazione e sostegno di associazione che si occupa di assistenza ai malati terminali
- **open day durante l'anno per far vivere il mare** a tutti sia a bordo di mezzi a vela d'altura, che d'epoca, che paralimpici, che mezzi a motore adatti ad esplorare la fascinosa Laguna di Marano e le oasi naturalistiche
- partecipazione a **regate di vela paralimpica**
- implementazione dei progetti e attività inclusive rivolte ai **Centri Salute Mentale** a contatto con lo stimolante ambiente marino e con la quotidianità di una Città di mare
- **escursioni terrestri** nei percorsi ciclopedonali di Lignano e Bibione utilizzando sia biciclette che **carrozine con ausilio elettrificato**
- realizzazione di prototipi per la pratica del **sit-paddling**
- **sit'n kite** (kitesurf per tutti) e **wakeboard per tutti**
- corsi di **Navigazione Meteorologica per tutti**
- organizzazione di incontri e Convegni sullo sport inclusivo
- partecipazione a Fiere, Feste dello Sport, Forum Turistici e Sportivi
- partecipazione quali relatori a Convegni sull'inclusione sociale
- organizzazione di eventi sportivi quali la Lignano SUP Marathon, La20Miglia Downwind, Sea4All
- ideazione del Progetto **Polo Sportivo del Mare per Tutti** in corso di affinamento a Lignano Sabbiadoro
- molteplici **occasioni aggregative** dove possano essere condivisi **momenti di allegria e costruttivi confronti umani**.



Le Attività Mare Per Tutti sono gratuite, per abbattere qualsivoglia barriera alla partecipazione, neppure di tipo economico-finanziario, **grazie al contributo ed al coinvolgimento di Partner, Soci e Volontari**.

La fattiva collaborazione con le Istituzioni regionali e comunali, oltre agli altri Enti preposti quali Capitaneria di Porto, CIP FVG, Csen, Promoturismo FVG, LiSaGest, Cooperative Sociali, Strutture ed Operatori specializzati nella assistenza alla persona ed altri consentono di realizzare un network di Soggetti determinanti alla riuscita delle attività che, **nel corso degli anni**, hanno consentito di realizzare **oltre 8.000 esperienze di mare per tutti**.



I progetti futuri, sempre più impegnativi e ampi, non mancano e **confidiamo di trovare e coinvolgere Partner sensibili a queste attività impegnandoci a valorizzare il rapporto anche attraverso iniziative promo-comunicazionali mirate o altre modalità concordate di volta in volta**.

Se interessati alle nostre attività potete visitare il sito **tiliaventum.com** o contattarci a **tiliaventum@gmail.com** o al 339 8281513.

Puoi sostenerci con il tuo **5x1000** inserendo nell'apposito campo della dichiarazione il **CF 92014910308**.

SOMMARIO

- 4** **BORSA ITALIANA**
Copernico SIM tra presente e futuro
(di Gianluca Scelzo, consulente finanziario e consigliere di amministrazione di Copernico SIM)
- 7** **SELLA SGR**
Il contributo della finanza allo sviluppo sostenibile
- 8** **ULISSE BIOMED**
LadyMed: non solo un test, anche un servizio
- 10** **PERCORSI STORICI**
Museo del giocattolo: viaggio tra fantasia, arte e poesia (a cura di Elisabetta Batic)
- 12** **INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA**
I modelli di consulenza - ed il relativo pricing - alla luce della MiFID 2
(a cura del prof. Emanuele Maria Carluccio)
- 16** **IL TESTIMONIAL**
Noi preferiamo i denti: il volto dell'odontoiatria di qualità (intervista al dott. Alberto Fonzar, medico chirurgo odontoiatra)
- 18** **IMPRONTE AMBIENTALI**
Pianeta Terra, il nostro bene più prezioso
(corrispondenza a cura di Martina Pluda)
- 20** **EUROVITA**
Tutela del portafoglio: come salvaguardare il proprio investimento
- 22** **IL TESTIMONIAL**
63 anni di collaborazione e unità di intenti
(intervista a Edda Tonnichchi, imprenditrice)
- 23** **LETTURE**
Architettura urbana e povertà energetica
- 24** **NELL'ALTRO EMISFERO**
Sudafrica, la "culla dell'umanità"
- 26** **LA FRANÇAISE**
Cambiamento climatico, obbligazioni e credito
- 28** **PROVA ANCORA, FALLISCI ANCORA**
La bolla dei Mari del Sud... (a cura di Alex Ricchebuono, esperto di storia della finanza)

il COPERNICANO

L'editoriale di Pierpaolo Gregori

GIOVENTÙ BRUCIATA

Parliamo di investimenti, ma non di quelli finanziari o almeno non direttamente. Il tema è: investire sui giovani e giovanissimi. Il vantaggio? Ti arricchisce sempre. Ma facciamo un piccolo passo indietro. Nel 1955 un talentuoso Nicholas Ray mette in scena la drammatica e toccante storia di tre adolescenti alle prese con il difficile passaggio all'età adulta e con la faticosa ricerca di una propria identità. Vi ricordate come finisce la trama? La sfida che si disputa tra Buzz e Jim termina tragicamente, con Buzz che rimane impigliato nell'abitacolo e non riesce ad evitare la morte. Nello stesso anno, a distanza di pochi mesi dall'ultimazione delle riprese, la finzione diventa realtà e sulle strade americane, in un pomeriggio qualunque, James Dean trova la morte in un incidente stradale. Aveva 24 anni. E diventa un mito. Oggi come allora si parla nuovamente di gioventù bruciata, ma non c'è nessun regista, non ci sono attori, non ci sono miti. Ci sono la "rete" e i social network. Ci sono storie tanto brutte quanto drammaticamente vere. E non ci sono più, diversamente dagli anni '50, né sogni né ideali da inseguire: solo noia da vincere, in qualsiasi modo. Personalmente come padre, ho paura del mondo che sto facendo conoscere a mio figlio. Ho soprattutto paura di non essere in grado di difenderlo. E ho l'amaro timore che, al di fuori del normale contesto familiare, nessuno (privati o istituzioni) sia in grado di interpretare opportunamente il cambiamento sociale in corso. Tanti ragazzi vivono senza fiducia nel futuro, senza la rincorsa a un sogno o a un ideale. La scuola deve riappropriarsi dell'autorità di un tempo, la famiglia deve tornare ad essere famiglia. Coraggio, investiamo di più sui e per i giovani, ma facciamo presto. ●

Editore

Copernico SIM S.p.A. - Via Cavour n. 20 (UD)
Tel. 0432.229835 - info@copernicosim.com

Coordinamento editoriale

Furio Impellizzeri, Gianluca Scelzo,
Paolo Devescovi, Maurizio Carelli,
Francesca Collavino, Paola Manente

Direttore responsabile

Pierpaolo Gregori

Progetto grafico e impaginazione

Alen Volo

Segreteria di redazione

redazione.ilcopernicano@gmail.com
Via Economo n. 10 (TS) - Tel. 040.306219

Redazione

Elisabetta Batic, Giuseppe Morea,
Martina Pluda

Stampa

Tiskarna Vek
Vanganeljska n. 18, Capodistria (Slovenia)

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.

© 2013/19 - Tutti i diritti sono riservati.

Copernico SIM tra presente e futuro



per problemi di capienza della sala non si è potuto ospitare tutti. Emozioni intense. Uniche forse. Persone tanto diverse ma unite ad uno stesso destino.

Quanto lavoro dietro a due giornate, quante persone, quanti momenti belli ma anche a volte difficili. La fiducia che cresceva intorno a noi cammin facendo. L'interesse che quella piccola società nata ad Udine stava suscitando. I giornalisti che chiamavano per chiedere: "Questa quotazione è un punto di partenza o un punto d'arrivo?"

Intorno a noi colleghi giovani e meno giovani, gli advisors, le persone che fortemente hanno creduto in un progetto nato ormai 20 anni fa e che ora è lì, alla valutazione del mercato.

Nella foto in alto la facciata di palazzo Mezzanotte in piazza degli Affari a Milano; a destra il dottor Saverio Scelzo, Presidente e Amministratore delegato di Copernico SIM S.p.A., davanti all'ingresso della Borsa Italiana.

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.A.



www.copernicosim.com

TRA PRESENTE... QUOTAZIONE AIM

8 Agosto 2019. Inizio delle negoziazioni. Fuori dalla sede centrale, ad Udine, con dipendenti, consulenti e qualche cliente, abbiamo festeggiato l'inizio delle negoziazioni su AIM Italia di Copernico SIM. Non male, per una società nata da un piccolo gruppetto di Promotori finanziari del Nordest. Abbiamo deciso di festeggiare questa giornata laddove tutto era cominciato, in modo semplice, casalingo.

12 Settembre 2019. Cerimonia della Campanella in Borsa Italiana a Milano, palazzo Mezzanotte in piazza degli Affari. In tanti abbiamo partecipato e tanti avrebbero voluto farlo ma





Ringraziamo tutte le persone che hanno preso parte a questo nostro “viaggio” e che hanno contribuito a rendere vero un sogno. Ora abbiamo altri obiettivi da raggiungere...

E FUTURO... LAVORA CON NOI

Ora siamo anche quotati. Siamo una SIM indipendente da gruppi bancari o assicurativi. Senza prodotti di bandiera. Lavoriamo con alcune tra le migliori case d'investimento del mondo, con boutique d'eccellenza, in assoluta libertà, senza vincoli, classifiche o contest, senza budget e senza incentivi sui prodotti.

Quali scuse ancora? Il marchio? Quello che ti fa applicare commissioni assurde ai TUOI clienti. Vieni a leggere il nostro mandato d'agenzia, scoprirai quanto crediamo nella centralità del ruolo del Consulente Finanziario nell'esclusivo interesse dei suoi clienti. Senza se e senza ma. Scoprirai che non esistono strutture piramidali, area manager a cui sottostare, dinamiche commerciali volte alla scelta di un prodotto piuttosto che un altro (magari quello che conviene alla mandante). Con livelli provvigio-



nali ai vertici del mercato. Essere liberi. All'interno di una struttura giovane, dinamica e innovativa. Vieni a scoprirci. ●

Gianluca Scelzo
consulente finanziario
e consigliere di amministrazione
di Copernico SIM S.p.A.
scelzo.g@copernicosim.com

Nelle foto a pag. 5: in alto il Presidente di Copernico SIM Saverio Scelzo parla davanti alla platea che ha preso parte alla Cerimonia della Campanella, più in basso una foto di gruppo con tutti i partecipanti di Copernico SIM presenti a Milano.

Investimenti Sostenibili

Investire e cambiare il mondo



Partecipa al cambiamento: anche con un piccolo capitale puoi accedere ai mercati finanziari e, al tempo stesso, dare un contributo concreto allo sviluppo sostenibile dei territori e dell'economia.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Prima dell'adesione leggere il prospetto e il KIID disponibili sul sito www.sellasgr.it e presso i collocatori.

investimentisostenibili.it

Sella
SGR

Il contributo della finanza allo sviluppo sostenibile

“Il cambiamento demografico, la globalizzazione dell’economia mondiale, la corsa alla digitalizzazione del mondo del lavoro e naturalmente i cambiamenti climatici. Nessuno di questi metasviluppi è nuovo, la scienza li ha predetti da tempo. Il fatto nuovo è che oggi noi cittadini d’Europa – a prescindere dal paese in cui viviamo – ne vediamo e avvertiamo concretamente gli effetti.” (Ursula von der Leyen, presidente Commissione europea,

Discorso di apertura della seduta plenaria del Parlamento europeo, 17/07/2019)

Nel suo discorso di insediamento la neoletta presidente della Commissione Europea, Ursula von der Leyen, introduce lo sviluppo sostenibile come il tema più rilevante della politica europea, con l’obiettivo di rendere l’Europa il primo continente a impatto climatico zero. Si tratta di una grande ambizione che richiederà consistenti investimenti, per i quali i fondi pubblici non basteranno. È necessario un contributo imponente e supportato a livello globale, al quale i mercati finanziari possono partecipare attivamente. A tal fine continuano i lavori per l’attuazione del Piano d’Azione Europeo sulla finanza sostenibile, istituito nel 2018 con l’obiettivo di orientare i flussi di capitale verso investimenti sostenibili. In particolare a giugno è stata pubblicata la “tassonomia delle attività economiche eco-compatibili”: uno strumento che indicherà agli operatori finanziari come orientare gli investimenti per sostenere la transizione verso una crescita economica priva di impatti sull’ambiente.

In questo contesto la finanza sostenibile e responsabile (SRI) può giocare un ruolo fondamentale, e il ruolo attivo degli Asset Manager è dimostrato dall’utilizzo sempre più diffuso di strategie ESG (ambientali, sociali e di governance) nella gestione dei portafogli: dalla tradizionale esclusione di settori controversi alla più recente ed innovativa finanza a

impatto. Con l’espressione finanza a impatto si intendono gli investimenti in imprese, organizzazioni e fondi che hanno l’obiettivo di generare un impatto ambientale o sociale positivo e misurabile, affiancato a un rendimento finanziario.

INVESTIMENTI SOSTENIBILI, IL FONDO A IMPATTO DI SELLA SGR

Storicamente sensibile alle tematiche di sostenibilità, Sella SGR ha progressivamente rinnovato il proprio fondo *Investimenti Sostenibili*, mantenendo la politica di investimento costantemente in linea con l’evoluzione degli orientamenti di finanza sostenibile.

Nato come fondo etico nel 1999, *Investimenti Sostenibili* è diventato nel 2015 il primo Fondo Comune ad Impatto in Italia.

Il processo di selezione degli strumenti di investimento combina analisi finanziaria, analisi ESG e analisi di impatto, bilanciando risultati passati e previsioni, per avere una chiara panoramica degli obiettivi sociali ed ambientali degli investimenti. L’analisi di impatto considera la capacità dichiarata di generare valore sostenibile. Tutti gli investimenti selezionati dal fondo generano un impatto positivo, dichiarato e misurabile.

I risultati vengono rendicontati ogni anno nel Report di Impatto, giunto quest’anno alla quarta edizione. ●



SCOPRI IL
**4° REPORT
DI IMPATTO**

Nota

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

LadyMed: non solo un test, anche un servizio

Il test del Papilloma virus oggi non è più invasivo e si può comprare sia in farmacia che on line.



LadyMed è lo strumento che permette alle donne di effettuare un auto-prelievo, inviarlo ad una struttura altamente qualificata e ricevere su una piattaforma digitale (smartphone o computer) i risultati in tempi rapidi. Ma anche molto più accurati, grazie alla genotipizzazione che identifica in maniera precisa il ceppo del virus presente nell'infezione.

corso di perfezionamento alla Scuola Normale Superiore di Pisa, nel 2015 hanno creato, grazie alla raccolta di capitale mediata da *Copernico SIM*, la startup Ulisse BioMed nell'Area Science Park di Trieste. Qui il kit è stato sviluppato, ha ottenuto la validazione clinica collaborando con il Centro di Riferimento Oncologico di Aviano, l'Azienda Sanitaria Universitaria Integrata di Trieste e il Policlinico Universitario Campus Bio-medico di Roma, e da pochi giorni è in commercio.

DATI PREZIOSI

Oltre ad essere il primo kit per il Papilloma acquistabile in farmacia, LadyMed è anche il primo test di genotipizzazione su campioni auto-prelevati di muco vaginale. Alcuni ceppi del virus HPV sono più aggressivi di altri e avere informazioni sul genotipo presente nell'infezione è di estremo interesse "sia per il ginecologo sia a livello epidemiologico". La raccolta di questi dati permetterà di fare passi avanti anche nello sviluppo di nuovi vaccini. L'unione della diagnostica e della vaccina-

zione è la modalità più efficace di prevenire il tumore alla cervice uterina", spiega la dottoressa Bruna Marini, insieme a Ippodriño sviluppatrice del kit e co-founder di Ulisse BioMed.



Ulisse BioMed team

I RICERCATORI

LadyMed è stato messo a punto da un team di giovani ricercatori, tutti under 35, guidato da Rudy Ippodriño e Bruna Marini. Ex studenti del

COME FUNZIONA IL KIT

LadyMed è un kit costituito da un tampone sterile per l'auto-prelievo e si acquista in farmacia oppure on line. Dopo essersi registrata sulla piattaforma digitale, ogni donna può spedire il proprio tampone, in una busta preaffrancata, al Campus Biomedico di Roma. Qui viene analizzato con la chimica innovativa brevettata e prodotta dal team di Ulisse BioMed con cui si genotipizza il virus. L'analisi con i risultati poi viene caricata sulla piattaforma digitale e ciascuna donna potrà consultarli e portarli al proprio medico.

IL PAPILLOMA VIRUS

È uno dei virus più diffusi nell'uomo. Esistono circa 120 tipi e 14 sono causa di tumore. Il più frequente è il carcinoma del collo dell'utero. "Circa una donna 1 su 10 – sottolinea la dottoressa Marini – ha infezioni di Hpv attive. La maggior parte delle pazienti riesce a debellarle ma in altre invece l'infezione prosegue e può diventare pericolosa". In Italia ogni anno si stimano oltre 2000 casi di tumore alla cervice. "Grazie all'ottimo servizio di screening, si riesce ad intervenire prima che insorga il tumore vero e proprio – continua la ricercatrice – e la donna si salva ma i dati legati alla mortalità sono importanti. Secondo l'Istat, nel 2015 i decessi per tumore alla cervice erano 435 l'anno solo in Italia. Stando ai dati dello IARC, a livello mondiale nel 2018 se il tumore viene rilevato ad uno stadio molto precoce si ha una sopravvivenza del 92%, se invece viene scoperto tardi, la sopravvivenza è appena del 17%".

LA SITUAZIONE IN ITALIA

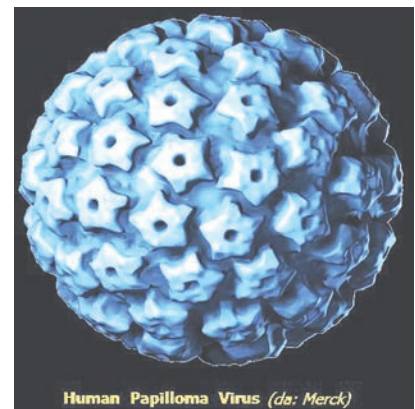
Il quadro sanitario del Papilloma virus (Hpv) dice che l'80% delle donne italiane fra i 25 e i 64 anni si sottopone a scopo preventivo allo screening

cervicale. Secondo i dati 2015-2018 del portale dell'epidemiologia per la sanità pubblica, la media nazionale delle donne che effettua lo screening "organizzato" dalle Asl, quello pubblico e gratuito, è il 46,8% mentre il 32% fa prevenzione per iniziativa personale (in privato). "La situazione è delicata. Più o meno 1 donna su 2 – rileva la dottoressa Marini – non si tutela con lo screening pubblico. Noi non vogliamo sostituirlo, è di elevatissima qualità, ma sfortunatamente è chiaro che non riesce a raggiungere tutte le donne. Con LadyMed vogliamo offrire uno strumento in più per aumentare e migliorare la prevenzione contro il Papilloma virus". Tra le motivazioni del mancato accesso al test, un'alta percentuale di donne pensa di non averne bisogno (26%), altre dichiarano che nessuno l'avrebbe consigliato (10,4%) mentre il 14,5% dichiara di non effettuare nessun tipo di prevenzione per pigrizia. "Questo strumento – conclude la ricercatrice – può aiutare a raggiungere quelle donne che non fanno le analisi perché hanno paura del prelievo, perché si imbarazzano o perché non hanno tempo di andare dal ginecologo. Tutte motivazioni che hanno delle percentuali di risposte alte". ●

P.G.



“Più o meno 1 donna su 2 – rileva la dottoressa Marini – non si tutela con lo screening pubblico. Noi non vogliamo sostituirlo, è di elevatissima qualità, ma è chiaro che non riesce a raggiungere tutte le donne. Con LadyMed vogliamo offrire uno strumento in più per aumentare e migliorare la prevenzione contro il Papilloma virus”.



Museo del giocattolo: viaggio tra fantasia, arte e poesia

Migliaia di balocchi, selezionati e rigorosamente originali, guidano i visitatori in un viaggio affascinante alla scoperta di eventi sociali e culturali, innovazioni scientifiche e tecnologiche, istanze politiche e pedagogiche, indirizzi artistici e letterari.



Museo del Giocattolo e del Bambino
Via Rodari n° 3 - Cormano (MI)

Informazioni e prenotazioni:
tel./fax +39 02 66305562
e-mail info@museodelgiocattolo.it

Nel Museo del Giocattolo i Pinocchi sono tanti (in alto), moltissimi i soldatini (a destra); sotto una locomotiva a vapore.



Le recensioni lo definiscono “affascinante” ed “intelligente”. Stiamo parlando del Museo del Giocattolo e del Bambino che si snoda negli accoglienti spazi delle sedi di Milano Cormano e Santo Stefano Lodigiano. In collaborazione con la Regione Lombardia e la Provincia di Lodi, si tratta di uno tra i più grandi musei del Giocattolo in Europa.

COSA VEDERE?

Il Museo espone una suggestiva rassegna di antichi balocchi costruiti tra il 1700 e il 1950: bambole, trenini, aerei, navi, soldatini, giochi di costruzione e didattici. L'esposizione si articola secondo una riflessione storica, pedagogica e sociale sull'infanzia e sul rapporto che lega il bambino al giocattolo nell'alternarsi delle vicende che hanno caratterizzato l'evoluzione della storia e della civiltà. La visita al Museo è un viaggio nel mondo della fantasia, della poesia, dell'arte e della fiaba; esprime la creatività e l'amore dei maestri giocattolai e il

nascere delle prime botteghe artigiane; racconta l'incanto delle fiere di paese, dei teatrini di piazza, delle feste popolari; illustra l'evolversi delle condizioni sociali, il mutare dei modelli e dei ruoli; documenta la partecipazione alle prime grandi scoperte della scienza e della tecnica in un multiforme ventaglio di interessi che ben si prestano ad essere raccolti, interpretati e sviluppati nel contesto delle programmazioni educative. Il Museo garantisce, inoltre, la disponibilità di materiale illustrativo e di supporti audiovisivi per attività scolastiche, un ampio porticato e spazi all'aperto protetti e attrezzati ma anche l'eventuale pranzo al sacco in giardino o in spazi coperti.

L'INFLUENZA DELLA STORIA

Dal punto di vista storico, il secolo XVIII ha visto nascere un fervore tutto nuovo nei confronti della ricerca scientifica e si manifesta contemporaneamente la consapevolezza



za dell'impegno educativo da parte del mondo adulto nei confronti del bambino. Nell'Ottocento, il vasto movimento spirituale che in Europa caratterizzava tutti gli aspetti della vita e del pensiero, ha influenzato anche la costruzione dei giocattoli e il modo di giocare dei bambini mentre la fine e l'inizio secolo segnano un periodo di grandi mutamenti storici, sociali e culturali e rappresentano anche un momento di grande innovazione nella produzione del giocattolo. Nel periodo che intercorre tra la Prima e la Seconda guerra mondiale i giocattoli hanno espresso lo spirito di momenti tormentati dall'incalzare degli eventi politici e militari, eppure caratterizzati dalla ricerca tecnica e dall'efficacia grafica. Ed infine gli anni Cinquanta, quelli della Ricostruzione, del boom economico, della rinascita industriale, dell'ottimismo e della speranza nel futuro, ben visibili nei giocattoli.

ITINERARI ESPOSITIVI

Ma passiamo ai numeri dell'esposizione che farà brillare gli occhi a grandi e piccini: duemila giocattoli d'epoca di ogni tipo, tutti originali, costruiti tra il 1700 e il 1950. A rendere interattivo il tutto il supporto audio e visivo con grande schermo ad illustrare il funzionamento dei giocattoli. Quali sono gli obiettivi? Innanzitutto individuare le tappe fondamentali nell'evoluzione dell'oggetto giocattolo ma anche analizzare le relazioni tra il giocattolo e il contesto storico in cui è stato creato. Infine, riconoscere la valenza educativa del giocare e svelare le proprietà meccaniche e tecnologiche del giocattolo. Il percorso storico prevede le seguenti tappe: il giocattolo artigianale (1700-1860), il giocattolo romantico (1820-1900), l'era d'oro del giocattolo (1880-1915), tra le due guerre (1920-1940) e infine tra passato e futuro (1950). Vi è poi una suddivisione per quadri di civiltà: "Per il gioco della bambina", "Per il gioco della guerra", "La scienza di-

vertente", "Il circo e il teatro" e "Il giocattolo italiano".

INTERATTIVITÀ

Non manca poi la letteratura con l'esposizione di vecchi e importanti libri a carattere narrativo e didattico con supporto audiovisivo. Tre schermi proiettano le pagine dei libri sfogliate. In questo caso gli obiettivi sono quelli di individuare le mutazioni socioambientali della condizione infantile, ravvisare il significato dell'illustrazione nelle opere dedicate all'infanzia, osservare l'evolvere di gusto, stile e tecnica nella grafica. Infine non manca la letteratura infantile in Italia: dalla nascita delle scuole di stato ai giorni nostri. Per chi vuole divertirsi cimentandosi con la scienza, la magia e la tecnologia, il Museo propone un approfondimento di incontro tra scienza e giocattolo: un viaggio della scienza tra passato e futuro estrapolato dai giocattoli esposti. In questo caso la mission è di focalizzare l'attenzione su semplici ma importanti leggi fisiche applicate al giocattolo: ragazzi in condizioni ideali di apprendimento sono protagonisti intervenendo direttamente sugli stessi oggetti esposti. ●

Elisabetta Batic

10
CORRIERE DEI PICCOLI



Non private i vostri bambini del giocattolo di fama mondiale

14,20

Vi sarà subito spedito franco di porto nel regno inviando cartolina vaglia di sole lire alla ditta

E. CARDINI - OMEVNA (Novara).

Estero Lire 17. Per grossisti e conti speciali.

Il giocattolo "Automobile Limousine 50-A," fotografato in grandezza naturale.

Descrizione: Questo graziosissimo giocattolo vero gioiello di meccanica, di solidissima ed accurata costruzione, è la riproduzione perfetta della vettura di lusso dell'ultima ora.

Il motore: Costituito da una molla in acciaio, ad alta resistenza, e da un gruppo di ingranaggi moltiplicatori, è di una durata eccezionale.

La direzione: È regolabile mediante lo sterzo a scatto e permette la marcia rettilinea oppure c'ircolare, verso destra e verso sinistra.

Le ruote: Sono del tipo in acciaio pieno e quindi robustissime.

Lo chassis: Riuscitissimo e di indeviabili proporzioni, è alla direzione del volante.

La verniciatura: di tutte le parti è a fuoco e molto resistente.

Accessori: Due fari con riflettore, chiave di caricamento smodata, targa regolamentare.

Nelle tre foto a pag. 11: sopra un "consiglio per gli acquisti" pubblicato sul Corriere dei Piccoli nel lontano periodo natalizio del 1921; qui sotto il gioco "Come rifare il tuo paesello" utilizzato dai bambini nel dopoguerra; più in basso un autobus a due piani.



I modelli di consulenza - ed il relativo pricing - alla luce della MiFID 2



Emanuele Maria Carluccio

Due sono gli aspetti della normativa europea che maggiormente hanno richiamato l'attenzione degli operatori di mercato: l'introduzione della species consulenza "resa su base indipendente" e le regole di product governance.

L'entrata in vigore della MiFID 2 ha costretto tutti i players di mercato, dalle banche commerciali alle strutture indipendenti o di nicchia, quali le società e le Sim di sola consulenza, ad affrontare il delicato tema della scelta del modello di business da offrire, ossia la gamma di servizi da proporre alla loro clientela e il relativo pricing da applicare. Due sono gli aspetti della normativa europea che maggiormente hanno richiamato l'attenzione degli operatori:

- l'introduzione della *species* consulenza "resa su base indipendente", con tutto quello che ne consegue, ossia ricorso ad un catalogo ampio di

prodotti/strumenti oggetto di consulenza e rinuncia alla remunerazione sotto forma di rebates da parte delle società prodotto;

- le regole di *product governance*, finalizzate a "costringere" le società prodotto, da un lato, e i distributori, dall'altro, a collaborare maggiormente tra loro al fine di garantire che i prodotti che vengono proposti in consulenza non solo siano stati concepiti per soddisfare le esigenze di un determinato mercato di riferimento di clienti finali ma anche che la strategia di distribuzione degli stessi sia compatibile con il target market.

PORTAFOGLIO PROFILATO

Ciò su cui ci si vuole soffermare in questa sede è il modello di business adottato da Sim di consulenza e collocamento o Sim/società di sola consulenza, che, non avendo conti economici gravati dalla scarsa redditività o addirittura dalle pesanti perdite derivanti dall'attività creditizia, hanno potuto interpretare al meglio gli stimoli/le provocazioni provenienti dal legislatore cercando di tradurre in opportunità i vincoli imposti dalla Mifid2.

Prendiamo le mosse dal seguente portafoglio in asset class che è stato considerato adeguato al profilo di rischio del cliente al termine dell'elaborazione del questionario di profi-

latura (vedi Tabella 1). Come si noterà, il consulente ha ritenuto opportuno puntare in misura contenuta sui mercati azionari direzionali (con una percentuale complessivamente inferiore al 5%), privilegiando i prodotti/gestori bilanciati/flessibili (presenti in portafoglio per il 15%) e dando ampio spazio alla componente obbligazionaria (presente per più del 65%) e alla componente monetaria (pari al 13,5%). Non rileva, in questa sede, commentare la composizione del portafoglio in asset class quanto piuttosto esaminare come lo stesso portafoglio venga declinato in strumenti/prodotti diversi a seconda che il modello di consulenza utilizzato sia quello tradizionale – imperniato sul collocamento di prodotti e, quindi, remunerato mediante le retrocessioni – oppure quello reso su base indipendente e, in quanto tale, remunerato esclusivamente mediante l'applicazione di una fee di consulenza.

CONSULENZA TRADIZIONALE

Nel primo caso – che per comodità definiamo il caso del cliente “in collocamento” – registriamo, come era abbastanza ovvio attendersi, un portafoglio composto esclusivamente da prodotti di risparmio gestito (nell'esempio preso in esame solo fondi) che portano il cliente a sostenere un costo medio ponderato annuo pari all'1,63% (si tratta delle media ponderata dei TER annui dei diversi fondi presenti in portafoglio). La componente di commissione di gestione all'interno di questo 1,63% è pari all'1,42% medio ponderato che, in funzione della “generosità o meno” delle diverse case di gestione, genera al collocatore un pay-in medio ponderato pari, in questo caso, allo 0,84% (nella Tabella 2 il dettaglio di tutti i calcoli).

In definitiva, quindi, in questa prima soluzione, a fronte di un cliente che sostiene complessivamente un costo medio ponderato pari all'1,63%, abbiamo un collocatore (Banca, rete o Sim) che incassa uno 0,84% ed un consulente finanziario che, nell'ipotesi in cui venga re-

munerato con un 50% del pay-in ottenuto dalla banca-rete-sim di appartenenza, ottiene uno 0,42% sulle masse del cliente servito.

CONSULENZA SU BASE INDIPENDENTE

Nel secondo caso – che per comodità definiamo il caso del cliente “in consulenza a parcella” – registriamo un portafoglio non più composto esclusivamente da prodotti di risparmio gestito ma, visto che il lavoro di consulenza viene remunerato con una fee apposita, da quel mix di strumenti/prodotti che consente, al tempo stesso, di ridurre al minimo il costo dei sottostanti per il

Mercato	Peso
Azionario America	1,5%
Azionario Europa	1,6%
Azionario Pacifico	0,6%
Azionario Paesi Emergenti	0,7%
Bilanciato/Flessibile	15,0%
Monetario Euro	13,5%
Obbligazionario Euro	59,0%
Obbligazionario in Valuta	5,3%
Obbligazionario Paesi Emergenti	0,8%
Opportunità	2,0%
Totale	100,0%

Tabella 1 – Esempio di un portafoglio in asset class susseguente alla compilazione di un questionario di profilatura.

Costo per cliente in "collocamento"	1,63%
Pay-in della Banca-Rete-Sim	0,84%
Remunerazione riconosciuta al Private Banker/consulente (50%)	0,42%
Margine lordo della Banca-Rete-Sim (50%)	0,42%

cliente (ricorrendo, pertanto, a titoli, ad ETF e/o a prodotti passivi o di classe clean), senza rinunciare ad alcuni prodotti attivi (e, quindi, più costosi) per quelle asset class che meri-

Tabella 2 – Il dettaglio dei calcoli nel caso della declinazione del portafoglio (Tabella 1) secondo una consulenza tradizionale.

Costo per il cliente in "consulenza"	1,63%
fee di consulenza	1,10%
Costo (TER) dei prodotti/strumenti sottostanti	0,85%
Retrocessione al cliente dei rebates sui prodotti	-0,32%
Pay-in della Banca-Rete-Sim	1,10%
Remunerazione riconosciuta al Private Banker/consulente (50%)	0,55%
Margine lordo della Banca-Rete-Sim (50%)	0,55%

tano di essere affidate a gestori particolarmente performanti.

In questo caso il conteggio dell'esborso complessivo per il cliente risulta più articolato (cfr. la Tabella 3). Alla fee di consulenza (che abbiamo ipotizzato pari all'1,10% su base annua) va aggiunto, infatti, il costo dei sot-

Tabella 3 – Il dettaglio dei calcoli nel caso della declinazione del portafoglio (Tabella 1) con una consulenza su base indipendente.



Se nel servizio basato sul collocamento prevale, come possibile driver di creazione di valore, la diversificazione tra gestori, nel servizio di consulenza a parcella il vero driver di creazione del valore deve consistere nel mix di supporti offerti direttamente dalla banca/rete/sim per il tramite del proprio consulente.



care inutilmente di costi di gestione e di negoziazione il cliente (che, anzi, potrebbe registrare una performance non soddisfacente e, quindi, mettere in discussione la bontà della consulenza ricevuta); - è indubbiamente laborioso il conteggio dei rebates incassati dalla banca/rete/sim in funzione delle operazioni effettuate dal cliente sui prodotti di risparmio gestito consigliati ma del resto, in assenza della classe istituzionale/clean per tutti i prodotti collocati sul mercato italiano, questo è un onere al quale risulta difficile sottrarsi.

ATTO DI FEDE

A fronte di tutto questo, però, va riconosciuto che vi deve essere, da parte del cliente, un atto di fede importante nei confronti dell'impianto metodologico su cui regge tutto il servizio di consulenza sia per quanto attiene la selezione dei prodotti, sia per quanto attiene, ancora di più, la selezione e il turnover dei vari strumenti di risparmio amministrato. Se nel servizio basato sul collocamento, infatti, prevale, come possibile driver di creazione di valore, la diversificazione tra gestori, nel servizio di consulenza a parcella è indubbio che il vero driver di creazione del valore debba consistere nel mix di supporti offerti direttamente dalla banca/rete/sim per il tramite del proprio consulente. Ecco perché l'investimento nelle piattaforme di consulenza avanzata, con i motori di ottimizzazione (in asset class e in prodotti), con i tools di mappatura e di rankizzazione dei prodotti presenti sul nostro mercato e con i modelli di monitoraggio e risk management deve costituire la priorità degli intermediari finanziari che vogliono traghettare con successo le sfide poste dalla MiFID 2. ●

Emanuele Maria Carluccio

*Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari,
Chairman di EFPA,
Presidente del Comitato
investimenti di Copernico SIM*

tostanti (in questo caso pari allo 0,85% medio ponderato) e vanno sottratti i rebates che l'intermediario ha incassato sui fondi consigliati al cliente e da quest'ultimo acquistati e che, come da normativa, vengono retrocessi al cliente stesso (in questo caso pari ad uno 0,32% medio ponderato).

In definitiva, quindi, in questa seconda soluzione, a fronte di un cliente che sostiene complessivamente un costo medio ponderato di nuovo pari all'1,63%, abbiamo un collocatore (Banca, rete o Sim) che incassa una parcella di consulenza pari all'1,10% e un consulente finanziario che, nell'ipotesi in cui venga remunerato con un 50% della fee di consulenza incassata dalla banca-rete-sim di appartenenza, ottiene uno 0,55% sulle masse del cliente servito.

VISTO DAL CLIENTE

Se vestiamo i panni del cliente, quale dei due sistemi a disposizione preferiamo utilizzare? Non vi è dubbio che il secondo approccio (quello delle fees di consulenza esplicite) risulta complessivamente più "trasparente":

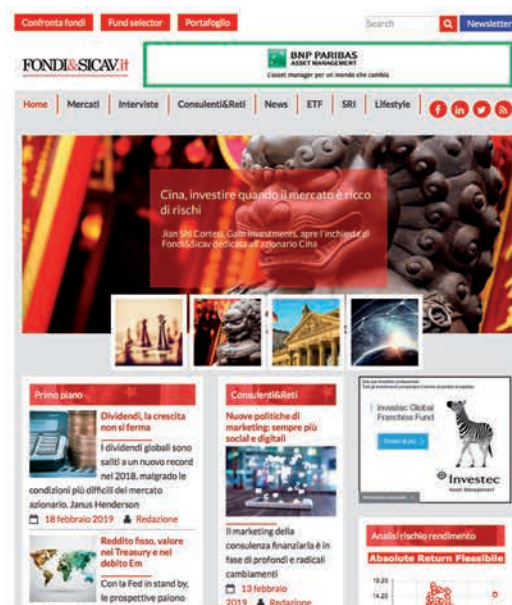
- è chiaro, in quanto esplicito, il costo della parcella;
- è sicuramente più ragionevole il mix degli strumenti e dei prodotti utilizzati come sottostanti in quanto non è convenienza di nessuno cari-

FONDI&SICAV

L'INFORMAZIONE FINANZIARIA DI QUALITÀ GRATUITA



MAGAZINE



SITO



ISCRIVITI
ALLA NEWSLETTER



NEWSLETTER

www.fondiesicav.it



Noi preferiamo i denti: il volto dell'odontoiatria di qualità

**Intervista al dottor Alberto Fonzar,
responsabile di Parodontologia,
Implantologia e Protesi dello
Studio Fonzar.**



Nella foto il dottor Alberto Fonzar (a destra) con il dottor Riccardo Fabian Fonzar (il nipote, in piedi al centro) e la dottoressa Federica Fonzar (la sorella, a sinistra).

Dottor Fonzar, com'è iniziata e come si è evoluta la sua **carriera professionale?**

“La passione per l'odontoiatria si è manifestata quando ero ancora un ragazzo e mi è stata trasmessa da mio padre che è stato un dentista molto conosciuto in Italia e talmente innamorato della propria professione da sedurre non solo me ma anche mia sorella Federica e, ultima generazione, mio nipote Riccardo. E prima di mio padre era dentista anche mio nonno!

Dopo la laurea in Medicina e chirurgia e la specialità in Odontoiatria ho avuto l'immensa fortuna di avere come Maestri non solo mio padre ma anche altre importantissime personalità dell'odontoiatria italiana ed europea e questo mi ha consentito di acquisire delle competenze che oggi metto a disposizione dei nostri pazienti e dei colleghi con un'intensa attività didattica che si esprime attraverso relazioni in Congressi in Italia

ed all'Estero e con l'insegnamento presso alcune Università italiane”.

Quali sono oggi le criticità del suo mestiere?

“Ce ne sono molte ma vorrei riassumerle in una sola: conciliare qualità e professionalità con dei costi accettabili e sostenibili. Vede, in odontoiatria oggi viviamo in un momento storico in cui la popolazione è subissata quotidianamente da pubblicità di proposte “low cost” definite “di alta qualità” ma chiunque pratici onestamente la nostra professione sa che questo obiettivo spesso non è concretamente realizzabile. La sanità di qualità ha costi elevati in qualsiasi branca e in tutto il mondo solo che il cittadino spesso non ne è cosciente in quanto la paga in modo indiretto attraverso le tasse e non direttamente al professionista, e questo da un punto di vista psicologico è molto condizionante”.

Quali saranno invece le nuove sfide professionali?

“Ribadisco il concetto che alta qualità a un costo sostenibile è, a mio avviso, la sfida per i prossimi anni. Le disponibilità economiche di molti di noi si sono sensibilmente ridotte, particolarmente nell'ultimo decennio, e di questo non si può non tenere conto. È un dovere anche morale cercare di curare in modo adeguato il maggior numero di pazienti possibile. Ma voglio guardare il problema anche da un punto di vista diverso perché ogni difficoltà può trasformarsi in un'opportunità. Molte delle prestazioni odontoiatriche

eseguite non correttamente perché ad un costo eccessivamente basso, richiederanno di essere rifatte e questa sarà sicuramente una condizione favorevole per le prossime generazioni. E poi l'ascesa continua e inarrestabile di tecnologie digitali applicate all'odontoiatria, se opportunamente gestita da mani esperte e con onestà, porterà a una riduzione importante dei costi rendendo più facilmente accessibili prestazioni oggi eccessivamente costose per una parte importante della popolazione. Il nostro studio, e in particolare mio nipote Riccardo, sta lavorando molto su questo punto. Ma a mio avviso nessuna tecnologia potrà sostituire completamente quel patrimonio di competenze, intuito clinico e manualità che è proprio di un bravo professionista di qualsiasi area medica. Scienza e arte”.

Qual è il modo migliore di trattare un paziente che necessita di cure odontoiatriche?

“È una domanda che richiederebbe una risposta molto articolata ma cercherò di sintetizzarla in una frase: trattare ogni paziente come fosse il proprio figlio. Gli Inglesi lo chiamano il “Daughter Test”, ovvero il test della figlia: prima di decidere pensa sempre che quella paziente potrebbe essere tua figlia. È un principio che peraltro mio padre ci ha trasmesso più di cinquant'anni fa e che da sempre ci guida nelle nostre scelte terapeutiche”.

Quale rapporto la lega a Copernico SIM?

“Il rapporto con Copernico è nato molti anni fa da un'amicizia personale con il Dott. Gianluca Scelzo ed è iniziato concretamente quando abbiamo capito di non avere le competenze necessarie per una gestione moderna ed efficiente di una professione che richiede non solo conoscenze specifiche ma anche una visione imprenditoriale. Il loro supporto e la loro assistenza sono per noi importantissimi. C'è anche un progetto in corso con Copernico che riguarda la gestione programmata del Trattamento di Fine Rapporto (TFR). Per

noi è stato un momento molto importante perché ci ha permesso di accantonare la somma necessaria a garantire l'erogazione del TFR ai nostri dipendenti svincolandola dalle sorti economiche della nostra attività. Liquidare il TFR ad un dipendente di vecchia data o esaudire richieste simultanee da parte di più dipendenti, infatti, possono rappresentare un grosso problema finanziario, soprattutto per una realtà piccola come la nostra”.

Quali obiettivi sente di aver raggiunto nella vita?

“Difficile rispondere. Ho parlato di figli, io ne ho avuto uno a cinquant'anni e senza dubbio alcuno è la più grande gioia della mia vita anche se non mi piace definire la mia paternità un obiettivo, ovvero non l'ho cercata a tutti i costi ma è arrivata come un grande dono della vita. Sarei falso, invece, se non ammettessi che il successo professionale è stato per me un obiettivo importante che ho avuto la fortuna di raggiungere e che mi ha permesso di confrontarmi con professionisti di tutto il mondo. Ma i valori veri della vita, quelli che rimangono, sono altri e la famiglia è per me il primo di questi”.

Quali consigli si sente di dare alle nuove generazioni che si avvicinano alla sua professione?

“Uno solo: fate questa professione unicamente se ne siete “innamorati” perché senza passione ed entusiasmo non ha alcun senso. Cinquant'anni fa molti medici optavano per l'odontoiatria attratti principalmente dai facili guadagni ma oggi non è più così. Oggi ci vuole amore”.

E. Batic

“L'ascesa continua e inarrestabile di tecnologie digitali applicate all'odontoiatria, se opportunamente gestita da mani esperte e con onestà, porterà a una riduzione importante dei costi rendendo più facilmente accessibili prestazioni oggi eccessivamente costose per una parte importante della popolazione. Alta qualità a un costo sostenibile: è questa la sfida per i prossimi anni”.



Nella foto il giardino su cui si affacciano le ampie vetrate dello Studio Fonzar.

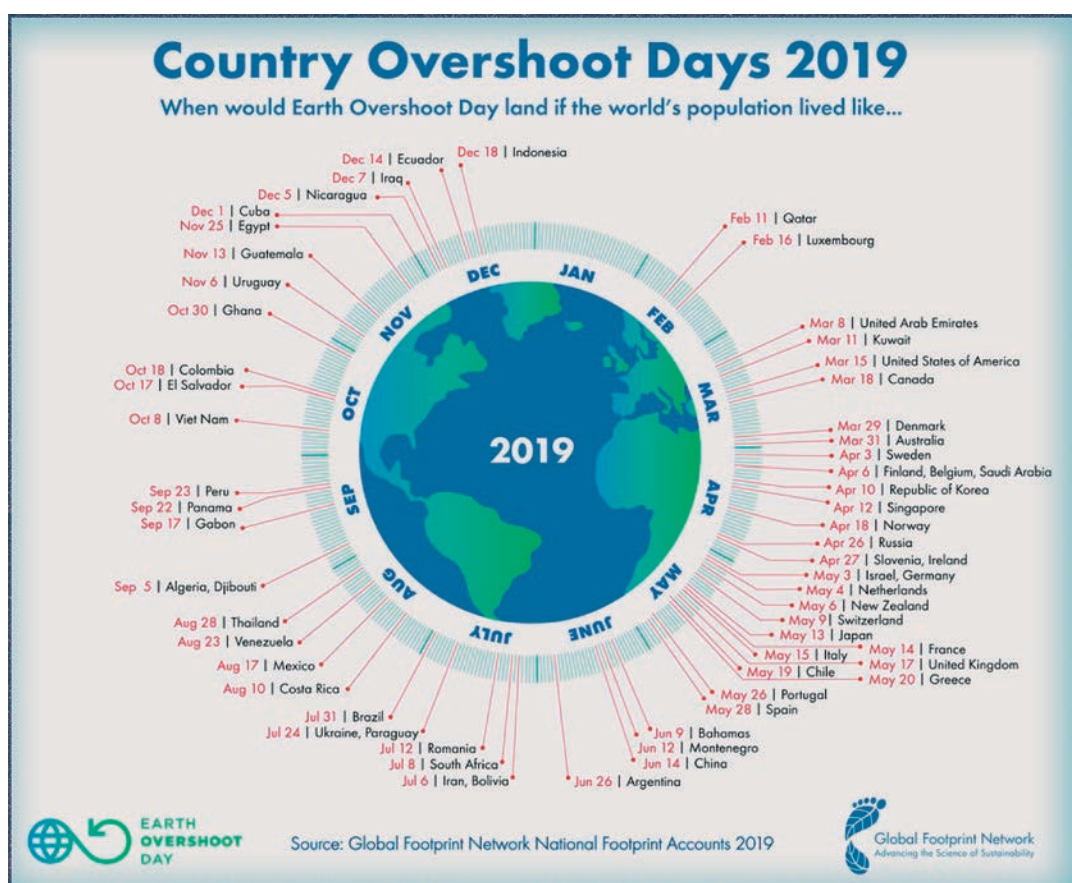
Pianeta Terra, il nostro bene più prezioso

21 dicembre 1971,

29 luglio 2019:

sono le date

inquietanti dell'Earth Overshoot Day, il giorno che segna l'esaurimento ufficiale, a livello mondiale, delle risorse rinnovabili che la Terra può rigenerare in 365 giorni.



2030... Il pianeta che abbiamo a disposizione, però, è soltanto 1 e le sue risorse finite.

ESIGENZE DIVERSE

A partire dai primi anni Settanta, l'umanità ha iniziato a consumare più di quanto la Terra riesca a produrre. Da allora, a causa della crescita della popolazione e dell'espansione dei consumi a livello mondiale, il giorno in cui si supera il limite si avvicina sempre più. Il GFN calcola la data confrontando le esigenze dell'umanità in termini di emissioni di carbonio, terreni coltivati, sfruttamento degli stock ittici, e uso delle fo-

reste per il legname, con la capacità del pianeta di rigenerare queste risorse e di assorbire il carbonio emesso. Come un estratto conto traccia le entrate e le uscite, il GFN misura la domanda di una popolazione rispetto all'offerta di risorse da parte degli ecosistemi. Questi calcoli fungono da base per l'Earth Overshoot Day.

DEFICIT ECOLOGICO

Dal lato dell'offerta, la biocapacità

Nell'immagine qui sopra (fonte <https://www.overshootday.org/newsroom/country-overshoot-days/>) si può vedere come cambia il giorno "limite" del sovrasfruttamento delle risorse a seconda del Paese utilizzato come parametro di riferimento: se ad esempio tutta l'umanità avesse consumato come gli Italiani tale giorno sarebbe stato anticipato, purtroppo, al 15 maggio 2019!

Un giorno che di anno in anno arriva sempre prima, prospettando un futuro sempre più cupo per il genere umano. Infatti, la popolazione mondiale sta consumando attualmente l'equivalente di 1,75 pianeti all'anno. Secondo il Global Footprint Network (GFN), l'organizzazione internazionale che si occupa di contabilità ambientale calcolando l'impronta ecologica globale, la cifra dovrebbe salire a due pianeti entro il

di una nazione è rappresentata dalle sue aree, terrestri e marine, biologicamente produttive, comprese le foreste, i pascoli, i campi coltivati, le zone di pesca e le terre edificate. Dal lato della domanda, l'impronta ecologica misura la domanda di una popolazione di prodotti alimentari vegetali, prodotti animali e ittici, legname, spazio per infrastrutture urbane e foreste per assorbire le emissioni di anidride carbonica dai combustibili fossili. L'impronta ecologica di ogni nazione può essere quindi paragonata alla sua biocapacità. Se la domanda supera l'offerta, si parla di deficit ecologico. Tra i paesi più "spreconi" al mondo ci sono lo Stato del Qatar, il Lussemburgo e gli Emirati Arabi Uniti; tra i meno il Niger, il Myanmar e la Repubblica del Kirghizistan. Per l'Italia, quest'anno l'Overshoot Day è arrivato il 15 maggio.

COME I VIRUS

Come definire dunque il nostro rapporto con il pianeta? Per le sorelle Wachski, celebri registe e sceneggiatrici del film *The Matrix*, l'umanità presenta un comportamento singolare. Tutti i mammiferi d'istinto sviluppano un naturale equilibrio con l'ambiente circostante, cosa che nelle parole dell'agente Smith, noi umani non facciamo: "Vi insediate in una zona e vi moltiplicate, vi moltiplicate finché ogni risorsa naturale non si esaurisce. E l'unico modo in cui sapete sopravvivere è quello di spostarvi in un'altra zona ricca. C'è un altro organismo su questo pianeta che adotta lo stesso comportamento. Il virus".

CAMBIO DI ROTTA

Cosa fare quindi? "Il problema principale è che, nonostante l'evidente deficit ambientale, non stiamo prendendo misure per imboccare la giusta direzione", ha dichiarato Mathis Wackernagel, presidente del GFN. Con la campagna #MoveTheDate (cambia la data), l'organizzazione vuole invertire la tendenza. Ed è possibile, a condizione che la collettività agisca ora e senza scuse, attraverso piccoli e grandi passi. Tra i te-

mi da affrontare la pianificazione urbana, l'efficienza energetica, la distribuzione alimentare, la protezione ambientale, la crescita demografica.

IL BUON ESEMPIO

Oltre a scelte politiche coraggiose e di sostanza, anche come individui possiamo e dobbiamo fare molto, a partire dalle nostre stesse abitudini. Se riducessimo ad esempio il consumo globale di carne del 50% e consumassimo più calorie vegetali, potremmo ritardare l'Earth Overshoot Day di 5 giorni. Ci vogliono, infatti, 14 volte più terreno per produrre una tonnellata di manzo rispetto ad una tonnellata di grano. Inoltre, l'allevamento animale è responsabile per il 9% di tutte le emissioni di carbonio antropogenico. Tramite la nostra alimentazione, abbiamo tre chance al giorno per invertire la corsa verso uno scenario rovinoso. Ma non solo. Si tratta anche di ridurre gli sprechi alimentari, permettendoci di guadagnare 11 giorni. Altre misure riguardano la mobilità e l'uso dei mezzi pubblici. Riducendo l'uso della macchina del 50% e ipotizzando che un terzo delle automobili siano sostituite da mezzi pubblici e spostamenti a piedi e in bici, riusciremmo a posticipare la data di 12 giorni.

PER I NOSTRI FIGLI

Senza dubbi conciliare la crescita economica mondiale con i limiti finiti della biosfera è una delle più importanti sfide che l'uomo deve affrontare per la sopravvivenza delle generazioni future. Perché un pianeta di riserva non l'abbiamo; è un'emergenza globale. E chi ha sempre vissuto a contatto con la terra lo sa bene. Secondo un antico proverbio del popolo Navajo: "Non ereditiamo la terra dai nostri antenati, la prendiamo in prestito dai nostri figli". ●

Martina Pluda

Riducendo l'uso della macchina del 50% e ipotizzando che 1/3 delle automobili vengano sostituite dai mezzi pubblici e da spostamenti a piedi e in bici, riusciremmo a posticipare la data "limite" di 12 giorni.



Tutela del portafoglio: come salvaguardare il proprio investimento

Volatilità è la parola chiave che sta contraddistinguendo questo particolare momento di mercato. Gli investitori sempre più attenti e informati sono alla ricerca di una maggiore tutela, flessibilità e autonomia nella gestione del proprio portafoglio.



Il nuovo servizio opzionale Fund Monitor permette di tutelare maggiormente l'investimento in caso di mercato volatile e di personalizzare ulteriormente il portafoglio, salvaguardando le performance positive.

Eurovita, sempre attenta alle esigenze del mercato e dei clienti, ha introdotto un'importante novità a livello finanziario: il Programma *Fund Monitor*, evoluzione del Programma *Stop Loss*. Scopriamo nel dettaglio i vantaggi legati a questi servizi opzionali.

PROGRAMMA STOP LOSS

Con il Programma *Stop Loss*, è possibile fermare le eventuali perdite di polizza disinvestendo automa-

ticamente ed interamente l'asset e re-investendolo contestualmente in un portafoglio monetario. Il cliente è libero di scegliere se mantenere l'investimento in linea liquidità o ricomporre un nuovo asset di investimento selezionando i fondi a sua completa discrezione.

PROGRAMMA

FUND MONITOR

Con il Programma *Fund Monitor* invece, si dà ancora più autonomia nel costruire, assieme al consulente di fiducia, il monitoraggio che meglio risponde alle proprie esigenze. Vediamo come.

L'investitore può decidere di attivare il servizio su una o più categorie di fondi scegliendo fra diversi livelli di decremento tollerato. L'andamento dei singoli fondi viene monitorato quotidianamente ed in caso di performance negativa, la quota

investita viene trasferita in un portafoglio monetario, lasciando il resto dell'asset investito.

Questo sistema di monitoraggio è estremamente flessibile: è possibile attivare o disattivare l'opzione in qualsiasi momento, sia in fase di sottoscrizione che in corso di contratto.

PROGRAMMA PERIODICO DI INVESTIMENTO

Il Programma *Fund Monitor*, attivo da maggio 2015, si aggiunge ad un altro importante strumento pensato per affrontare i momenti di mercato volatile: il Programma Periodico di Investimento.

Se si desidera sfruttare i vantaggi di un ingresso graduale nei mercati e mediare i prezzi, questo servizio è l'opzione più adatta.

Il cliente è libero di personalizzare il suo investimento selezionando la durata (1 mese, 6 mesi, 1 anno, 2 anni), la frequenza (settimanale o mensile) degli switch periodici e automatici ed il suo asset di destinazione. Partendo da un portafoglio monetario, Eurovita trasferisce gradualmente le quote investite verso la selezione di fondi individuata dall'investitore.

ALTRI PROGRAMMI

Il nostro ventaglio di offerta è arricchito anche dal Programma Cedola Periodica e dal Programma Ribilanciamento Automatico, oltre agli strumenti informatici che semplificano l'operatività, per il Cliente ed il Promotore, e le aree web a loro dedicate. ●



SCEGLI DI AVERE PIÙ SCELTA.

Scegli di individuare le migliori soluzioni per ogni tua esigenza, contando sulla personalizzazione e la flessibilità che da sempre ci contraddistingue.

Scegli l'affidabilità e la qualità del servizio unito allo spirito di innovazione.

Scegli un Gruppo solido e indipendente.

Scegliere Eurovita significa dare **il giusto valore alle tue prospettive** di investimento, risparmio, previdenza e protezione.

EUROVITA
Valore alle tue prospettive

63 anni di collaborazione e unità di intenti

**Intervista a
Edda Tonnich.**



**I coniugi Edda Tonnich
ed Enzo Terradura**

Com'è iniziata la sua lunga ed intensa attività lavorativa?

“Tutto cominciò nel lontano 1956, quando con mio marito Enzo fondammo l'Elettrica Terradura, successivamente diventata Centro Elettrico Terradura (CET), e dai passaggi di via Panisperna, via Palestro, via Bixio, via Assisi, via Casilina, via Tiburtina, via di Salone e Commercio (“Città del Commercio”, il grande polo commerciale all'Ingrosso di Roma, ndr), la società è cresciuta molto nel tempo grazie al faticoso lavoro ed impegno di tutta l'organizzazione. Abbiamo dato lavoro negli anni a centinaia di ragazzi, imponendoci sul mercato in modo sempre più incisivo, a livello nazionale ed internazionale, grazie alla preziosa collaborazione dei nostri tre figli. Nel 2014, dopo at-

tente riflessioni e tanti anni di lavoro, abbiamo deciso di cederla”.

Di che cosa si è occupata in par-

ticolare la vostra azienda di famiglia?

“Di commercio e rivendita di materiale elettrico all'ingrosso. Mio marito Enzo è stato anche cofondatore con gli imprenditori D'Amico e Meschia di Commercio, Centro per lo sviluppo e l'ampliamento del commercio romano. L'obiettivo era creare un unico polo su Roma per il commercio all'ingrosso di diversi settori merceologici”.

Ci sono in cantiere nuove sfide professionali?

“Ho finito i dardi, ora mi godo la pensione. Nella vita ho raggiunto tutti gli obiettivi che mi ero prefissata... ma non sono riuscita a fermare il tempo, come avrei voluto”.

Quali consigli sente di dare alle nuove generazioni?

“Oggi il mercato è più difficile, con troppi paletti e molta burocrazia. Manca completamente la tutela del credito. La gioventù deve essere consapevole che il lavoro è sacrificio, fatica ma anche spinta per la vita. Serve tanto impegno. Se la gioventù è pronta a questo, è pronta per lavorare”.

Quale rapporto la lega a Copernico SIM?

“David Mangione è sempre stata una persona affidabile e responsabile. La sua professionalità e serietà ci hanno indotto alcuni anni fa ad affidargli il nostro patrimonio e ad oggi possiamo dirci molto soddisfatti dei risultati finora ottenuti. Con Copernico abbiamo lavorato e stiamo lavorando a 360 gradi per tutto quello che riguarda l'aspetto finanziario e patrimoniale”. ●

E. Batic

L'architettura urbana e la povertà energetica

I cambiamenti climatici evidenziano la fragilità delle città dal punto di vista fisico, ambientale e sociale.

In *Urban Fuel Poverty*, il libro per conoscere ed affrontare la scarsità di fonti energetiche con un approccio multidisciplinare, il contributo dell'Istituto per la bioeconomia del Consiglio nazionale delle ricerche (Cnr-Ibe) si concentra sulla relazione tra conformazione urbana, fenomeni meteorologici e salute della popolazione.

PARAMETRI CLIMATICI

La povertà energetica in ambito urbano è al centro del libro *Urban Fuel Poverty* (editor K. Fabbri Elsevier, 2019), che affronta il tema con un approccio multidisciplinare: politico-economico, climatico-ambientale, urbanistico-architettonico e sociale-medico. Nel volume è presente il capitolo "Role of climate and city pattern", di Teodoro Georgiadis, ricercatore dell'Istituto per la bioeconomia del Consiglio nazionale delle ricerche (Cnr-Ibe, ex Istituto di biometeorologia Ibimet), che illustra la correlazione tra contesto climatico e forma urbana, sottolineando quanto i fenomeni estremi invernali (temperature, precipitazioni) ed estivi (ondate di calore) "dipendano da come è fatta la città: densità di edificazione, impermeabilizzazione dei suoli, caratteristiche edili, etc. E, viceversa, quanto la forma urbana possa aumentare l'incidenza negativa di tali fenomeni sulla salute delle persone", spiega Georgiadis.

TROPPO VULNERABILI

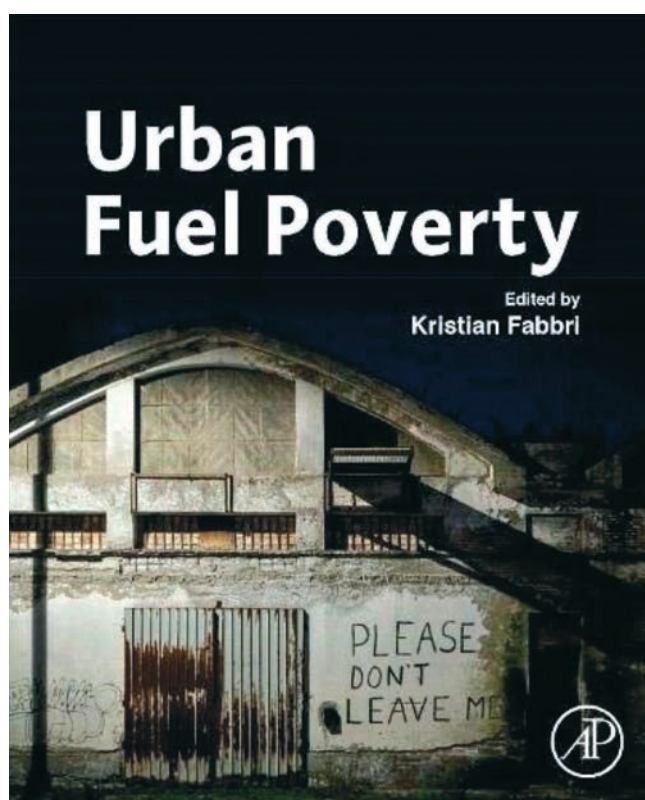
Il capitolo di Kristian Fabbri, docente del Dipartimento di architettura dell'Università di Bologna, illustra il ruolo dell'architettura quale fattore di incremento del rischio di vulnerabilità energetica: gli immobili con ridotte prestazioni energetiche com-

portano, infatti, alti costi e condizioni dei parametri lontani dalla soglia di comfort. "La condizione di povertà energetica costituisce uno dei fattori epidemiologici che può comportare impatti sulla salute della popolazione, in termini di morbidità e di mortalità, in relazione alle cool waves (ondate di freddo) e heat waves (ondate di calore). Ritorna utile ricordare i dati della heat wave dell'estate eccezionale del 2003 che ha portato, in Italia e in Francia, a più di 15.000 morti", sottolinea Fabbri.

SGUARDO AL FUTURO

La terza parte del volume, "How to tackle it", riporta infine le strategie per agire mediante azioni politiche (legislazione e incentivi per l'efficienza energetica, mercati dell'energia), soluzioni tecnologiche e programmi sociali basati su formazione, informazione degli utenti e gestione dei programmi di governance nell'ambito delle politiche sociali, incluso il social housing descritto da Jacopo Gaspari, del Dipartimento di architettura dell'Università di Bologna. ●

L.R.



Il tema della povertà energetica è presente nei più recenti report dell'IPCC (il Gruppo intergovernativo sul cambiamento climatico). L'Europa ha costituito un proprio Energy Poverty Observatory, in Italia è di recente costituzione l'Osservatorio italiano sulla povertà energetica.

Idee di viaggio: Sudafrica, la “culla dell’umanità”

Il Paese delle tre capitali è contraddistinto da una natura incontaminata, da territori variegati e da coste oceaniche che lasciano davvero senza fiato...



Nella foto sopra una veduta di Cape Town (Città del Capo, la capitale legislativa del Sudafrica), sotto un'immagine satellitare del Capo di Buona Speranza e del Parco nazionale di Table Mountain.



La modernità nel Paese situato nella parte più meridionale del continente africano c'è e si trova in città quali Johannesburg (la capitale economica e finanziaria) o Città del

Capo ossia la capitale legislativa del Paese, mentre Tsheane, ex Pretoria, è la capitale amministrativa. Il Sudafrica si affaccia sull'oceano Atlantico e su quello Indiano ed è l'unico Paese al mondo con tre capitali: Pretoria (c'è la sede del Governo), Città del Capo dove si trova il Parlamento e Bloemfontein, sede del potere giudiziario.

IDROGRAFIA E LAGHI

La lunga linea costiera si affaccia a

ovest e sudovest sull'Oceano Atlantico e ad est e sudest sull'Indiano, con il punto di demarcazione fra i due oceani convenzionalmente colloca-

to in corrispondenza del promontorio sudafricano di Cape Agulhas; l'incontro delle correnti oceaniche provenienti dai due oceani influisce fortemente sul clima della costa, causando frequenti marosi, pioggia e tempeste. La geografia interna del Paese è dominata da un ampio e complesso sistema di altopiani, in parte desertici o semi-desertici, delimitati da sistemi montuosi di una certa rilevanza, con

alcuni dei picchi più elevati dell'Africa meridionale. Il Sudafrica ha solo tre grandi fiumi: il Limpopo, l'Orange e il suo tributario principale, il Vaal. L'Orange è il più lungo (circa 2.000 km). Tra i laghi del Sudafrica vi sono il lago Sibhayi, nel Kwazulu-Natal, il Grootvloer, formato dal fiume Sak (che però è pressoché asciutto per gran parte dell'anno), e il lago Santa Lucia, nei pressi di Durban. Fanno parte del Sudafrica anche diverse isole, tra cui le Isole del Principe Edoardo, circa 1.770 km a sud-est di Port Elizabeth, e numerose minori lungo la costa.

IL CLIMA

Il sito web Wikivoyage puntualizza che i mesi estivi (novembre-febbraio) vedono il maggior afflusso di visitatori internazionali e gli alberghi ne approfittano per alzare i prezzi fin quasi a raddoppiarli. A dicembre scuole ed università chiudono i battenti e, di conseguenza, i centri

balneari risultano affollati soprattutto in concomitanza con le vacanze natalizie. Le temperature sono elevate lungo la costa meridionale ed orientale mentre nelle zone montuose si mantengono su valori miti. L'estate australe è il periodo in cui forti venti spazzano Città del Capo e la sua penisola mentre i monti dell'interno sono soggetti a nebbie ed a piogge a volte violente. L'inverno (giugno-agosto) è indicato per quanti siano interessati ai parchi nazionali del Paese e alla ricca fauna che vi alberga. Purtroppo le piogge sono frequenti a Città del Capo e su tutta la costa fino a Port Elizabeth. È meglio evitare di visitare il Sudafrica in concomitanza delle vacanze scolastiche in quanto si avrà difficoltà a reperire posti disponibili in aereo e in albergo.

ABITANTI DI IERI E OGGI

Secondo la moderna paleoantropologia, il Sudafrica fu probabilmente la "culla dell'umanità": qui (soprattutto nella zona del Transvaal) si sono infatti trovati fossili di australopithec, Homo habilis, Homo erectus e Homo sapiens sapiens. Circa 10mila anni fa l'odierno Sudafrica, come tutta l'Africa meridionale, era abitata dai boscimani. Secondo quanto riferisce la guida Lonely Planet, "ogni nazione del mondo è caratterizzata da una certa varietà, ma il Sudafrica – che spazia dagli ippopotami del Limpopo River ai pinguini che popolano la zona del Capo – è un Paese assolutamente unico".

QUADRI NATURALI

Il Sudafrica gode i benefici della sua collocazione sulla punta meridionale del continente più affascinante del pianeta, in una regione che "vanta" più paesaggi di quanti ne potrebbero immortalare i teleobiettivi dei fotografi di tutto il mondo, spaziando dal deserto del Kalahari ai variopinti fiori selvatici primaverili del Namaqualand, dall'imponente Table Mountain a Cape Point, dalle colline e gole dello Swaziland alla savana brulicante di animali del Kruger National Park senza dimenticare la parte orientale del Paese e il Drakens-

berg... Ed ancora: "L'iSimangaliso Wetland Park del a KwaZulu-Natal comprende da solo cinque diversi ecosistemi e ospita sia zebre sia delfini. Questa incredibile gamma di paesaggi – suggerisce Lonely Planet – può essere ammirata in un gran numero di modi, lanciandosi dal più alto trampolino da bungee jumping del mondo, avventurandosi lungo un impegnativo sentiero di trekking del Lesotho a dorso di un pony, facendo il rafting nei fiumi dello Swaziland e visitando una delle innumerevoli zone popolate dagli animali, tra le quali spicca il punto migliore del mondo per avvistare una balena dalla terraferma".

CITTÀ ACCOGLIENTI

Cape Town viene soprannominata "Città madre" ed è caratterizzata da una magnifica altura dai fianchi ricoperti da fitta vegetazione e vigneti e le pendici circondate da spiagge dorate ma, soprattutto, è una città multiculturale. Johannesburg, invece, è una città in rapido cambiamento, che costituisce il grande cuore pulsante del Sudafrica. Johannesburg è una città accogliente, piacevolmente informale e dotata di un elevato numero di attrattive, che spaziano dalle tristi testimonianze del recente passato del Paese custodite all'interno dell'Apartheid Museum alle modernissime vie di Melville. ●

E.B.



Nell'immagine in alto un paesaggio dell'arida regione del Namaqualand durante la stagione della fioritura (ph. Winfried Bruenken, CC-BY-SA 2.5), sotto un leopardo al Kruger National Park (una delle riserve faunistiche più estese e popolate dell'Africa).



Cambiamento climatico, obbligazioni e credito

L'investimento responsabile aumenta il suo perimetro.

Nota

Questo materiale informativo è destinato ai distributori e agli investitori professionali solo secondo MIFID II e ha lo scopo di fornire loro ulteriori informazioni sulle caratteristiche degli strumenti finanziari che possono raccomandare. Non è destinato alla distribuzione ai clienti al dettaglio e non costituisce in alcun paese un'offerta o sollecitazione a investire in prodotti del Gruppo La Française o a utilizzare i servizi offerti da quest'ultimo, se tali offerte o sollecitazioni non sono consentite dalla legge o la persona che li ha fatti non è autorizzata a farlo. Per ulteriori informazioni e prima di ogni investimento, si rimanda al prospetto informativo sui fondi comuni. Salvo diversa indicazione, le informazioni fornite provengono da La Française AM Finance Services, una società per azioni francese semplificata, con sede legale in 128, Boulevard Raspail, 75006 Parigi, Francia, e disciplinata dall' "Autorité de Contrôle Prudentiel", in qualità di fornitore di servizi d'investimento, con il numero 18673 X. Tutte le informazioni contenute in questo materiale sono aggiornate al momento della pubblicazione e, per quanto a nostra conoscenza, accurate. Qualsiasi opinione non può essere considerata una dichiarazione di fatti, è soggetta a modifiche e non costituisce un consiglio di investimento. Questo materiale è pubblicato da La Française AM Finance Services. La Française Asset Management è stata approvata dall' "Autorité des Marchés Financiers" con N GP97076 il 1° luglio 1997. Informazioni Internet per le autorità di regolamentazione Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution www.acp.banque-france.fr, e Autorité des Marchés Financiers www.amf-france.org. La politica di investimento responsabile del gruppo è disponibile all'indirizzo: <https://www.la-francaise.com/de/uber-uns/aktuelles/news-details/la-/>.

Le nostre credenziali come gestore sensibile all'investimento responsabile hanno origine nella nostra storia. La Française già nel 2008 è impegnata nell'investimento responsabile con una gamma di fondi dedicati, nel 2013 c'è l'ingresso nel capitale di Inflection Point Capital Management (completato al 100% nel 2018) che ha sviluppato la ricerca sull'impronta di carbon fossile per oltre 10 anni. Come conseguenza nel 2015 nasce la strategia "low carbon investing" per la gestione azionaria. In parallelo la Divisione Real Estate diviene pioniera nell'investimento sostenibile immobiliare sin dal 2009 e sfocia nelle Strategie Sostenibili per l'immobiliare quotato nel 2017.

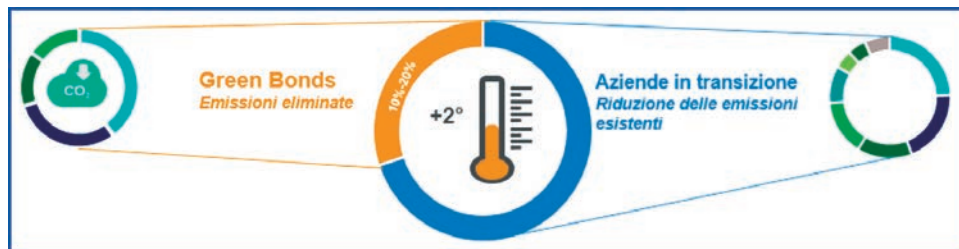
IL PORTAFOGLIO

Oggi abbiamo in programma di estendere queste competenze così a lungo sviluppate nelle altre asset class anche all'investimento obbligazionario tradizionale e High Yield attraverso l'aggiunta alla nostra gamma di fondi target maturity con un approccio Climate Change. La proposta di gestione vedrà l'investimento anche in Green Bonds. Queste so-

biente, come l'efficienza energetica, la produzione di energia da fonti pulite, l'uso sostenibile dei terreni. Tuttavia, e malgrado la spettacolare crescita recente, l'universo dei Green bonds è ancora concentrato settorialmente (supranational, banche e pubbliche utilità). Qui interviene la più che decennale esperienza della casa. Oltre ad investire in obbligazioni emesse per l'eliminazione delle emissioni, allargheremo l'universo degli emittenti a quelle imprese che, pur operando nei settori a più elevate emissioni, si distinguono per un ruolo attivo volto a ridurle. Non sono le tipiche aziende della "clean economy", ma sono quelle che, attraverso i loro sforzi, hanno il maggior potenziale di riduzione di sostanze inquinanti e sono i principali attori della transizione energetica. La combinazione dei due gruppi di titoli sarà volta a costruire un portafoglio di imprese emittenti con strategie coerenti al raggiungimento degli obiettivi stabiliti dall'ONU nel 2015 di limitare il riscaldamento della Terra inferiore a 2 gradi per il 2100.

UN NUOVO FONDO

Lo schema in basso riassume la filosofia e l'approccio alla gestione obbligazionaria di Investimento Responsabile di La Française. Questo originale approccio all'investimento obbligazionario sarà alla base di un nuovo fondo a scadenza che nei programmi della società vedrà un'allocation in un mix di obbligazioni Investment grade e High Yield. Con la duration regressiva e la possibilità di scegliere la classe a distribuzione, La Française compie un importante passo in avanti sulla strada dell'innovazione per l'investimento responsabile. ●



no obbligazioni legate a progetti che hanno un impatto positivo per l'am-



LA FRANÇAISE
investing together

Where traditional and alternative
investment solutions converge



GLOBAL ASSET MANAGEMENT



GLOBAL REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT



GLOBAL INVESTMENT SOLUTIONS



GLOBAL DIRECT FINANCING



www.la-francaise.com

LA FRANÇAISE AM INTERNATIONAL | ITALIAN BRANCH | VIA DANTE 14 - 20121 MILANO - ITALIA | TEL. +39 02 00 629 134

La bolla dei Mari del Sud... scandalo finanziario alla corte del Re

**Da gennaio a maggio del 1720 il
prezzo di 1 azione passò da 125
Sterline alla folle cifra di 550 Sterline!**



Alex Ricchebuono

Laureato in Economia e Commercio all'Università di Torino, ha lasciato l'Italia molto giovane per lavorare con alcuni tra i più importanti Gestori Patrimoniali del mondo tra New York, Parigi, Londra e Milano dove è ritornato nel 2013. Ha maturato oltre 20 anni di esperienza nel settore dell'Asset Management e dell'Investment Banking in Europa e in Italia, ricoprendo ruoli di responsabilità per importanti società del settore finanziario. Vive a Milano, scrive articoli sulla storia della finanza e tiene conferenze sullo sviluppo e sull'evoluzione della Monetazione.

A partire dai primi del '700 in Europa si fece largo l'idea di emettere una moneta di carta non più ancorata con un rapporto di 1 a 1 alle riserve d'oro accumulate dalle banche. Uno nuovo strumento finanziario in grado di sviluppare un effetto leva grazie alla fiducia dei cittadini che facevano circolare le banconote senza curarsi di andare subito a cambiarle in banca. Dietro all'incentivo di un modesto tasso di interesse sul valore versato e grazie alla loro praticità di trasporto, fu possibile emettere 7, 8 anche ben oltre 10 volte il controvalore di banconote rispetto alle riserve di metalli preziosi accantonate. Una sorta di prestito obbligazionario al portatore in grado di essere speso ovunque ed eventualmente riconvertito in oro all'occorrenza.

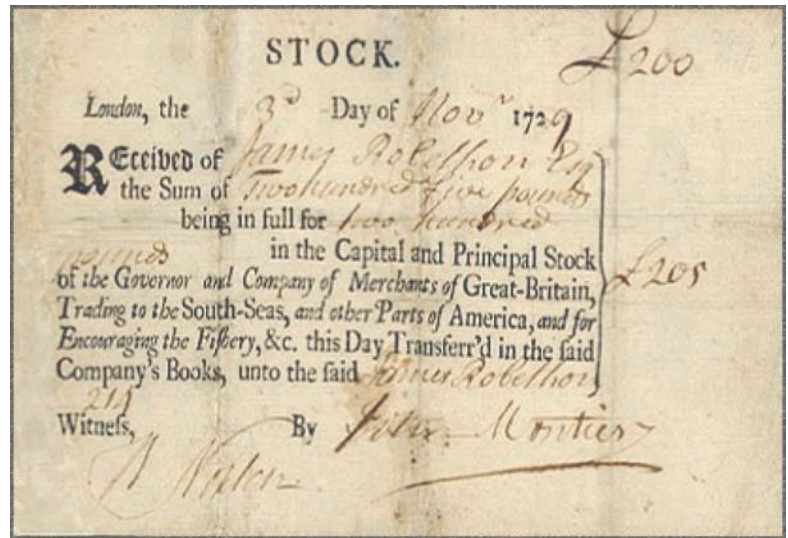
LA GENESI

Tutto filava liscio fintanto che per una ragione o per un'altra non scoppiava il panico forzando i possessori di banconote a richiedere contemporaneamente indietro tutte le monete d'oro che avevano depositato. Ed è proprio in questo contesto che nasce la Compagnia dei Mari del Sud fondata nel 1711 dall'allora ministro delle finanze Inglese Robert Harley, il quale le fece ottenere i diritti esclusivi del commercio con le Colonie Spagnole in Sud America. Questa concessione avvenne sull'onda del trattato di Pace stipulato a seguito della fine della guerra di Successione Spagnola, che finì nel 1713. Purtroppo per il primo ministro inglese, tali

diritti finirono per non essere ampi e definitivi come auspicato.

OPPORTUNITÀ DI SCAMBIO

Harley doveva inventarsi un modo per ripagare i debiti che la Corona Inglese si era accollata per le spese di Guerra. Tuttavia, non poteva fondare un istituto di credito, l'unica realtà a capitale diffuso che poteva esistere per legge a quei tempi era esclusivamente la Banca d'Inghilterra creata nel 1694. Pertanto fondò una società Commerciale, la Compagnia dei Mari del Sud, appunto, il cui scopo era ripagare i debiti della Corona. In cambio di questi diritti esclusivi, s'intravede chiaramente l'opportunità di fare affari d'oro o per lo meno così sembrava. Il governo Britannico convinse i detentori di buona parte del debito pubblico di allora a scambiarlo con le azioni della nuova Compagnia, in contropartita offriva finanziamenti e fondi per un ammontare di dieci milioni di Sterline e pagava agli azionisti un tasso del sei per cento annuo. Questo scambio garantì ai nuovi azionisti una cedola annuale che incentivò il mantenimento dell'investimento a lungo termine. Il governo si trovò in una posizione favorevole dato che avrebbe finanziato il pagamento degli interessi attraverso dei dazi sui beni importati e quindi senza grandi rischi. Nel contempo il trattato di Utrecht del 1713 sancì il diritto di inviare navi mercantili autorizzando la fornitura esclusiva degli schiavi Africani alle colonie Spagnole.



quistare dagli altri investitori circa l'80% del debito pubblico Inglese. Dopo questa operazione, i-

In alto a sinistra il ministro inglese Robert Harley (primo conte di Oxford), sopra un'azione della Compagnia dei Mari del Sud; in basso un certificato di rendita durante la "Bolla" (1720).

AUSPICI DISATTESI

Purtroppo le cose non andarono esattamente secondo i piani e la Compagnia non imbarcò la prima nave per il Sud America prima del 1717. Inoltre, i rapporti fra Spagna e Gran Bretagna si deteriorarono ulteriormente a partire dall'anno successivo e le prospettive per i sontuosi profitti tanto attesi, si arenarono in men che non si dica. Nonostante questo, i direttori della Compagnia incentivati da lauti compensi, continuarono a rassicurare gli investitori che avrebbero fatto enormi affari nelle future spedizioni. La triste verità era che la sola fonte effettiva di reddito della società fosse legata all'infame tratta degli schiavi provenienti dall'Africa e alla loro vendita nelle piantagioni americane.

VOCI PRESSANTI

Nel 1719 la Compagnia dei Mari del Sud propose uno schema in cui acquisiva più della metà del debito pubblico Britannico con nuove azioni, e prometteva cedole del 5%. Gli altri detentori dei titoli di Stato erano la Banca d'Inghilterra e la Compagnia delle Indie, il resto rimaneva nelle mani a piccoli risparmiatori privati. L'anno seguente su pressioni della Corona Britannica, La Compagnia si spinse addirittura ad ac-

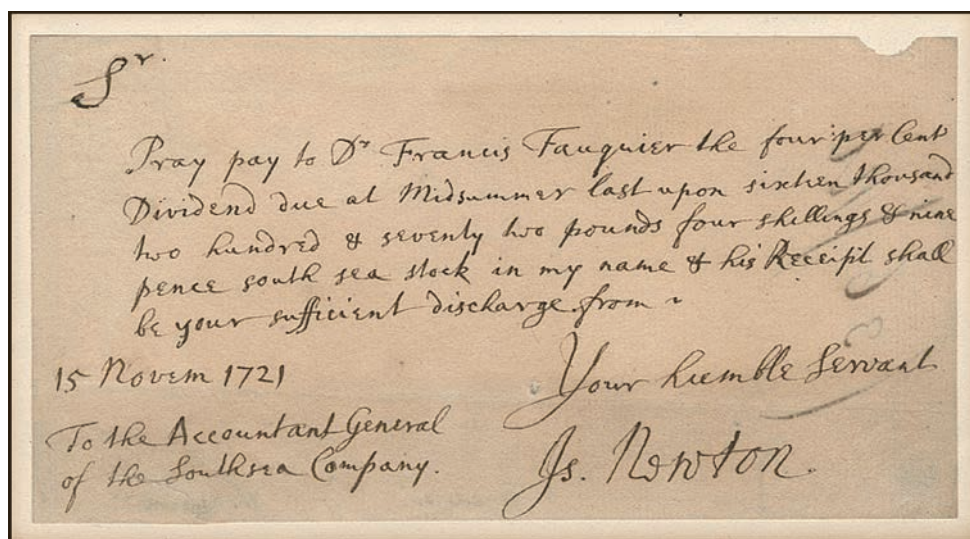
niziarono a mettere in giro voci entusiastiche per far aumentare il valore delle azioni e attirare nuovi investitori. Tale operazione spregiudicata diede origine ad una vera e propria mania speculativa.

OPERAZIONI STRAVAGANTI

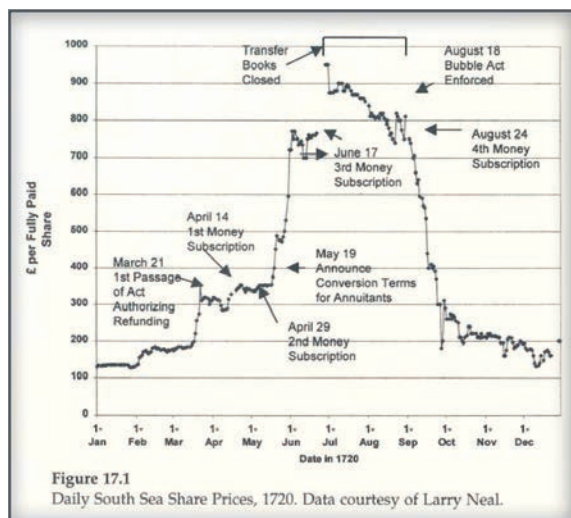
La South Sea Company non era affatto l'unica società che cercava di raccogliere fondi da parte degli investitori in quel periodo. Un gran numero di altre società era stato creato adducendo stravaganti e spesso fraudolenti aspettative di arricchimento legate ai giacimenti dei nuovi territori conquistati. Altri rappresentavano programmi potenzialmente solidi, anche se estremamente innovativi per l'epoca, come ad esempio fondare compagnie di assicurazione. Tutte queste società per azioni furono ben presto soprannominate "Bubble" ovvero bolle. Alcune delle aziende non avevano alcun fondamento giuridico, mentre altre, utilizzarono so-



La South Sea Company non era l'unica società che cercava di raccogliere fondi da parte degli investitori, infatti un gran numero di altre società era stato creato in quegli anni adducendo stravaganti e spesso fraudolenti aspettative di arricchimento...



Sopra un documento firmato da Isaac Newton, illustre "vittima" della Bolla; sotto l'andamento del valore delle azioni della Compagnia dei Mari del Sud nel 1720.



A dicembre del 1720 il Parlamento fu costretto ad aprire un'inchiesta su pressioni dell'opinione pubblica furibonda che dimostrò svariate frodi da parte dei direttori della Compagnia e numerosi casi di corruzione da parte del Governo.

cietà per azioni privilegiate esistenti, per scopi completamente diversi dal loro statuto. Da gennaio del 1720 a maggio dello stesso anno il prezzo di un'azione passò da 125 alla folle cifra di 550 Sterline. Venne poi escogitato un diabolico piano per vendere le azioni ai politici al loro valore nominale e permettere loro di rivenderle al prezzo di mercato.

LA FOLLIA DELLA BOLLA

Una volta che l'esuberanza irrazionale prese la sua folle direzione, il Parlamento Inglese promulgò una legge che imponeva la creazione di una nuova società per azioni nella quale far confluire tutti i crediti al fine di arginare il fenomeno.

Questo vano tentativo passò alla storia proprio come "La Legge della Bolla". Il risultato di fu un'ulteriore ondata speculativa che fece impennare le azioni fino a 890 Sterline. Questo apice incoraggiò numerose persone a vendere le loro azioni ma per controbilanciare queste vendite, i direttori della Compagnia ordinarono ai loro agenti di comprare le azioni senza badare a spese, facendo rimbalzare il prezzo a 750 Sterline. Il valore di mercato delle azioni era quasi decuplicato in meno di un anno e la follia della Bolla aveva contagiato

to una nazione intera, dai più ricchi ai più poveri. Persino Isaac Newton come documentato da contratti con la sua firma, investì gran parte dei suoi risparmi e quelli dei suoi familiari ed amici più stretti nelle azioni della Compagnia, perdendo letteralmente una fortuna.

INEVITABILE BANCAROTTA

Infine nell'agosto del 1720 il prezzo delle azioni della Compagnia raggiunse la stroboscopica cifra di mille Sterline e le vendite a quel prezzo furono così massicce che fecero

collassare tutto il sistema affondando letteralmente il loro valore a meno di 100 Sterline entro la fine dell'anno. Questo provocò la bancarotta di tutti coloro che si erano fidati ingenuamente. A dicembre del 1720 il Parlamento fu costretto ad aprire un'inchiesta su pressioni dell'opinione pubblica furibonda che dimostrò svariate frodi da parte dei direttori della Compagnia e numerosi casi di corruzione da parte del Governo. Fra gli accusati c'erano il ministro delle finanze ed altri ministri. Oltre a confiscare buona parte dei beni dei funzionari coinvolti ci fu chi propose una risoluzione al Parlamento di legare i banchieri in sacchi pieni di serpenti e di lanciarli nel Tamigi, cosa che però non avvenne mai.

COSA AVVENNE DOPO

In seguito allo scandalo la società fu ristrutturata e continuò a funzionare per più di un secolo. La sede fu proprio in Threadneedle Street al centro del quartiere finanziario di Londra, dove oggi si trova la Banca d'Inghilterra. Al tempo di questi fatti era una società privata che si occupava del debito pubblico ed il crollo del suo rivale consolidò la propria posizione di banchiere del governo britannico. Per parafrasare lo scrittore Samuel Beckett: "Ho sempre tentato. Ho sempre fallito. Non discutere. Prova ancora. Fallisci ancora. Fallisci meglio!"

Alex Ricchebuono

copernico

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.



GRAZIE

A tutti i nostri Clienti, Consulenti, Dipendenti, Collaboratori ed ai nostri Azionisti

www.copernicosim.com

Liberi per scelta.
Normali per vocazione.

copernico

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

