

il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria

Cortometraggio copernicano

NORTH EAST SIDE STORY

Una storia italiana

Aspettiamo
Godot!

...?

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

Copernico Sim,
investire nella giusta direzione.



www.copernicosim.com

Il prezzo della libertà

Non sempre poter fare e dire ciò che si vuole sono esenti dal pagamento di un prezzo.

Così come non è sempre vero che la libertà altrui è qualcosa a cui guardare con invidia. Spesso, infatti, la libertà d'azione e di pensiero portano in dote un pesante bagaglio colmo di responsabilità che non tutti riescono a caricare in spalla.

E il baule da viaggio è inoltre un *ticket* occulto che obbliga a mettere le proprie mani nelle tasche dell'etica e della professionalità. Proprio lì, in quel portafoglio di valori dove dobbiamo sempre trovare qualcosa. Anche quattrini, s'intende.

Fino a che punto, però, siamo di-

sposti a gravare la nostra spina dorsale di uno scomodo peso per riempire il nostro borsello?

È una domanda ovviamente retorica che prelude a risposte caratterizzate da infinite sfumature.

Dipende tutto dalla tipologia della meta che si vuole raggiungere e dalla presenza o meno di un compagno di viaggio con cui condividere il peso del carico oltre che il suo contenuto.

Chi sceglie di essere libero deve sapere che dovrà sudare di più e pagare inizialmente un prezzo fuori mercato.

Ed è lo stesso prezzo che è disposta a pagare anche *Copernico*. ●

Pierpaolo Gregori



Pierpaolo Gregori

Direttore responsabile

SOMMARIO *ilCOPERNICANO*

- 4** CORTOMETRAGGI **North East Side Story. Una storia italiana** (di Saverio Scelzo)
- 6** DELINQUENCY **Tre ragioni diverse per diventare un delinquente** (di C. Emilio Esini)
- 8** ONESTÀ INTELLETTUALE **Memorie di un pessimo venditore** (di Alberto Penati)
- 10** CONSULENZA FINANZIARIA **Crescita e opportunità** (di Pietro Scala)
- 11** L'INTERVISTA **Cinema: il talento apre ancora le porte** (intervista a Maria Sole Tognazzi)
- 15** FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS **Strategie multi-asset**
- 17** INVESTITORI RESPONSABILI **ISR: le risposte di BNP Paribas Investment Partners**
- 20** BATTAGLIA TERME **Percorsi della memoria: la navigazione fluviale** (di Luana Savastano)
- 22** VIAGGI **Tra tulipani e mulini a vento** (a cura 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
Vanganelška n. 18, Capodistria

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

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

North East Side Story. Una storia italiana

Quante le persone che aspettano Godot? Quanti coloro che credono ai facili guadagni, alle lusinghe ed alle false verità e promesse, come quelle fatte all'ingenuo Pinocchio?



Saverio Scelzo

Presidente e Amministratore delegato di Copernico SIM S.p.A.

Il 9 settembre abbiamo presentato alla plenaria copernicana il cortometraggio "North East Side Story – Una storia italiana", lanciato contestualmente sulle principali riviste specializzate del settore finanziario e visibile sulla *homepage* del nostro sito Internet (www.copernicosim.com). Si tratta del cartone animato ideato e realizzato al 100% in Copernico grazie anche all'apporto di giovani professionisti e di alcuni allievi della Civica Accademia Teatrale "Nico Pepe".

LIBERA ISPIRAZIONE PERSONALE

Per spiegare il suo significato, devo premettere che non si tratta di una pubblicità e che nella stesura della trama mi sono ispirato alla *Metamorfosi* di Kafka ed al surrealismo di Magritte, in quanto vi leggo numerose similitudini con il nostro mondo finanziario.

North East Side Story è un *divertissement*, una rielaborazione molto personale delle opere "La metamorfosi" di Franz Kafka, "Aspettando Godot" di Samuel Beckett, "Morte di un commesso viaggiatore" di Arthur Miller e "Chi ha spostato il mio formaggio?" di Johnson Spencer, con in sottofondo il dipinto di René Magritte "L'impero delle luci" e la musica di George Ger-

shwin (nella foto in basso), con "Rhapsody in blue". La scelta della musica non è casuale: come la rapsodia è una libera interpreta-



zione di opere di diversi autori, così è il nostro cartone.

IL PRIMO PASSO

La figura centrale è il promotore finanziario Gregor Samsa, emblema del professionista con il quale intendiamo dialogare, quello cioè che si trova nell'area di potenziale cambiamento, al quale però manca ancora la certezza della strada

da intraprendere e forse anche quel pizzico di coraggio necessario per compiere il passo.

Nel nostro cartone, Gregor una notte sogna e sognando si fa pesce e, dopo aver vissuto per un breve attimo l'agognata libertà e corso il rischio di finire prigioniero delle reti, si trova a conversare con un collega, sotto al surreale lampione di Magritte, sui problemi della professione e del suo ambiente. Il compagno è però insensibile a quanto evidenziato da Gregor, perché si limita passivamente e senza porsi troppe domande ad aspettare Godot, dal quale fa dipendere il suo futuro e quindi le sue opportunità di felicità.



GODOT NON C'È

Quante le persone che aspettano Godot? Quanti coloro che credono ai facili guadagni, alle lusinghe ed alle false verità e promesse, come quelle fatte all'ingenuo Pinocchio?

Lo scopo del nostro cartone animato *North East Side Story* è quello di invitare all'azione quanti vedono l'assurdità dell'aspettare un qualsiasi Godot, che è il più importante protagonista totalmente assente nella scena del teatro mondiale, e dell'affidarsi a risposte prefabbricate da chi vende sogni di quart'ordine, ispirati ad un falso "domani meraviglia".

Vogliamo comunicare quanto per noi sia fondamentale sforzarsi giorno dopo giorno per raggiungere gli obiettivi prefissati e riuscire felicemente nel proprio lavoro.

IL PUNTO DI SVOLTA

La metamorfosi è paradigmatica dei dubbi e delle incertezze che viviamo ogni giorno ma, mentre in Kafka si narra la storia di una sconfitta, noi vogliamo qui compiere l'operazione opposta. Ricordo come il Gregor kafkiano si tramuti in un

orripilante insetto che dapprima rifiuta la metamorfosi, nascondendosi anche alla famiglia, ed una volta abbandonato anche dall'amata sorella Grete si lascia morire pian piano.

Il momento del dubbio è, infatti, per Gregor quello della massima consapevolezza, in cui cristallizza chi è veramente: è questo il punto di svolta del racconto, grazie al quale evita la metamorfosi e trova il coraggio per cercare la sua strada.

COPERNICO C'È

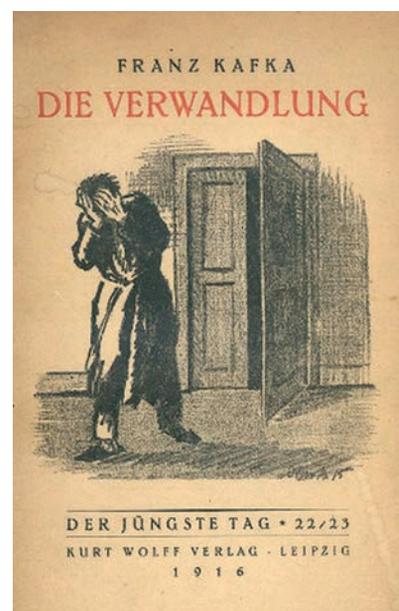
Ecco che arriva così in *Copernico* ed accede alla "Sala posta", emblematica zona di confronto all'interno della grande dinastia dei Costa, che per decenni fu gestita sotto forma di società di persone, dove può essere un Professionista libero ed indipendente.

Ma siamo solo all'inizio della storia, tante le cose che da qui andranno raccontate...

E noi lo faremo. ●

Saverio Scelzo

In basso: copertina della prima edizione de "La metamorfosi" di Franz Kafka con un'illustrazione di Ottomar Starke.



Tre ragioni diverse per diventare un delinquente



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 so perché, ma pare che i Promotori in ambito amministrativo e giudiziario abbiano una dubbia fama: in particolare i funzionari delle autorità di vigilanza, che pure hanno a che fare con fior di lazzaroni, spesso non riescono a nascondere una certa diffidenza nei confronti dei Promotori. Tale atteggiamento non ha una giustificazione statistica né, spesso, un fondamento in esperienze personali, ma pare in qualche modo collegato alla funzione di collocatore che l'agente svolge quasi che fosse meno nobile vendere della merce piuttosto che produrla. Io rifiuto questa visione preconcetta anche perché nel corso degli anni, oltre ad aver conosciuto alcuni Promotori che si sono macchiati di illeciti, ne ho incontrati moltissimi che non si sono mai sognati di toccare un euro dei propri clienti. Tuttavia non si può non rilevare come, alla commissione di un illecito il Promotore giunga il più delle volte seguendo delle strade tipiche; vediamo alcune.

LADRO PER COLPA DELLA SOCIETÀ

Il titolo non si riferisce ad una prospettiva sociologica della devianza bensì alle responsabilità occulte che spesso hanno le società mandanti quando un loro Promotore danneggia il cliente. La competitività sfrenata, coltivata per anni come una leva produttiva soprattutto nelle grosse organizzazioni con struttura fortemente pira-

midale, ha spinto più di qualcuno a commettere illeciti pur di vincere un *contest* o non perdere un ruolo di prestigio. Gli agenti sono esseri umani e si guardano continuamente tra di loro; le società e i *managers* spesso ne esasperano la rivalità. Anni fa ho conosciuto un Promotore che aveva falsificato delle sottoscrizioni al solo fine di non perdere un premio che negli anni precedenti aveva vinto legittimamente. L'idea che a salire sul palco alla *convention* sarebbe stato qualcun altro era per lui insopportabile.

Devo comunque precisare che si tratta di una tipologia di motivazione in regresso non solo perché la competitività si è un po' attenuata, ma soprattutto perché è stata sostituita da forme di pressione commerciale più mirate al prodotto che alla persona: se qualche anno fa il Promotore vedeva messa in discussione la sua stessa figura e la sua dignità in un continuo confronto con i colleghi fatto di classifiche, premiazioni, encomi o reprimende in pubblico, oggi le pressioni sono più incentrate sul piano economico che meno coinvolge gli aspetti personali. Anche in questo caso comunque più il Promotore è indipendente dalle pressioni commerciali di una struttura pesante sopra la sua testa e meno motivi avrà per cedere a comportamenti illeciti.

LADRO PER IL CLIENTE: IL FENOMENO

Certamente è nel rapporto con il

cliente che si annidano le motivazioni più importanti che spingono un Promotore a delinquere e molto hanno ancora a che fare con l'immagine che egli ha di sé. Alcuni si rappresentano ai clienti come infallibili consulenti, detentori di grande sapere finanziario e di intuizioni che consentono loro di vedere nel futuro.

È evidente che, in questa tipologia di operatore, vi è una confusione di fondo sulla funzione del suo lavoro: trattandosi di agenti, di collocatori, i Promotori non dovrebbero mai dimenticare che il loro compito non è gestire il cliente, ma proporgli dei prodotti e dei servizi che soddisfino i suoi bisogni.

Disgraziatamente, dal "consulente globale" in poi, sia che potessero farla sia che fosse vietata dalle normative vigenti, i Promotori sono stati spinti a fare attività consulenziale e, nella sostanza, a responsabilizzarsi oltre misura nella relazione con il cliente per i risultati dell'operatività.

L'intero sistema della distribuzione finanziaria *retail* è infatti dominato da un'ambiguità di fondo che pone il Promotore in una situazione scomodissima di professionista vigilato e, contestualmente, di venditore eterodiretto. Né mi pare di rintracciare sintomi di cambiamento atteso che oramai, dopo l'entrata in vigore della MiFID, le autorità di vigilanza sembrano voler eliminare il collocamento puro neanche fosse un servizio figlio di un dio minore.

Ebbene il nostro Promotore che si è presentato come un fenomeno infallibile ha ben presto il problema di non potersi più sbagliare; così se i risultati non sono quelli previsti viene facile cominciare a ritoccare gli estratti conto. Da quel momento non se ne esce più: basta cominciare ed arriveranno presto altri clienti che hanno sentito parlare dei risultati sicuri e la vita diventa un inferno.

LADRO PER IL CLIENTE:

LA VITTIMA

Anche se capita con maggiore fre-

quenza, non è assolutamente vero che il cliente sia sempre vittima del Promotore; talvolta infatti accade esattamente il contrario. Se il cliente è particolarmente importante o ha una personalità o una posizione sociale eminente, il Promotore, magari giovane o alle prime armi, si trova in uno stato di sudditanza psicologica che gli impedisce di fare il suo lavoro con il doveroso distacco. Se, quindi, il cliente chiede di fare una firma (perché è impegnato) o di cambiare dei contanti ed il nostro Promotore non è capace di dire di no, finisce ben presto per essere sotto ricatto.

La firma cortesemente e troppo alla leggera apposta falsamente su un modulo che ha dato esito ad un'operazione in perdita diventa un'arma micidiale che alcuni clienti impugnano cinicamente per ottenere favori se non quattrini dal proprio Promotore. E quest'ultimo non può più ribellarsi o reagire perché sa che ciò che lo libererà dal giogo lo espellerà dal ruolo; per trovare i quattrini il nostro dovrà prenderli da altri clienti e questo è l'inizio del solito schema Ponzi.

L'INSEGNAMENTO

Potrei andare avanti facendo molti altri esempi ed ho volutamente

tralasciato il movente più ovvio (il denaro), ma mi interessava attirare l'attenzione dei lettori non sul come (di cui si parla sempre) ma sul perché i Promotori commettono degli illeciti.

Ciò soprattutto perché basta anche un esame sommario e modesto come questo per trarre un facile insegnamento: il Promotore finanziario deve sempre difendere nel suo lavoro la sua indipendenza e la sua autonomia. ●

Più il Promotore è indipendente dalle pressioni commerciali di una struttura pesante sopra la sua testa e meno motivi avrà per cedere a comportamenti illeciti.



I Promotori non dovrebbero mai dimenticare che il loro compito non è gestire il cliente, ma proporgli dei prodotti e dei servizi che soddisfino i suoi bisogni.

Carlo Emilio Esini

Memorie di un pessimo venditore

“Ho sempre cercato di tutelare in tutti i modi gli interessi del mio cliente anche a scapito degli interessi miei e dell’azienda quando questi confliggevano palesemente”.



Alberto Penati

partner Copernico SIM S.p.A.

Alcuni mesi fa sono andato a trovare alcuni amici ed ex-colleghi di vecchia data dell’azienda per la quale ho lavorato precedentemente e per oltre 15 anni. Con stupore (e sollievo) mi sono sentito fortemente estraneo alle dinamiche lavorative in cui sono coinvolti. Eppure, in teoria, facciamo lo stesso lavoro!

FINALMENTE LIBERO

Forse è il caso che mi spieghi meglio: chiacchierando con loro mi sono accorto che la preoccupazione predominante di fronte al cliente è la costruzione di un portafoglio che, pur nel rispetto del suo profilo di rischio, garantisca un livello adeguato di *management fee*.

In generale, la parte più faticosa del lavoro è convincere il cliente che i prodotti della casa costituiscono la miglior soluzione per le sue esigenze. Inoltre, se su un particolare segmento di mercato, mettiamo quello delle obbligazioni dei Paesi emergenti, non esiste un fondo di casa, la società “crea” una gestione dei migliori fondi di case terze, con relativo sovrappiù di *management fee* e, per non smentirsi, anche di *performance fee*. In questo contesto la presenza di un millantato *multibrand* costituisce, secondo me, l’essenza del conflitto di interesse col cliente.

Quel giorno, quando sono tornato in ufficio, mi sono sentito liberato



da tutto ciò ed ho pensato che finalmente non devo più “vendere” al mio cliente prodotti col marchio della casa madre, una sorta di ride-nominazione.

DAVANTI ALLO SPECCHIO

A proposito di vendite, ho un ricordo particolarmente divertente di quando, ormai parecchi anni fa, dovetti partecipare ad un corso di P.N.L., termine che, per i non addetti al lavoro, significa “programmazione neurolinguistica”. Dalla società era inteso, credo, come un corso “avanzato” di tecniche di vendita. In altre parole si imparava a riconoscere il linguaggio corporeo: la postura e i gesti. Se una persona ti risponde evitando il tuo sguardo e volge gli occhi da un’altra parte questo significa che sta mentendo; toccarsi il naso ha un altro significato particolare; fare *mirroring* o specchiamento, cioè cercare di far sì che il cliente assuma postura e gesti speculari ai tuoi durante le trattative, significa aver creato una grande empatia e aver stabilito con lui un buon contatto.

MAGO MERLINO

La giornata finale del corso preve-

deva una o più “vittime sacrificali” per il teatrino. Dovevamo cioè simulare un incontro con un cliente (potenziale o attuale) in cui i relatori facevano la parte di quest’ultimo. Fui invitato a prendere parte alla simulazione. Il relatore as-

sunse il ruolo di un “cliente” che aveva con me una somma abbastanza elevata (all’epoca circa 500 milioni di lire).

Il relatore/cliente iniziò l’incontro dicendomi che aveva conosciuto un promotore della concorrenza che gli aveva “magnificato” non ricordo più quale prodotto e/o gestione di fondi che gli avrebbero garantito dei rendimenti molto più elevati della media. Quando toccò a me parlare, gli chiesi per prima cosa se, per caso, il nome del promotore fosse Mago Merlino, perché altrimenti si sarebbe trattato di un cialtrone qualunque. Gli ho consigliato di non dargli troppa retta e l’ho invitato, se voleva, a parlare di cose più serie, di mercati finanziari ecc... Il relatore/cliente si offese a morte e il teatrino finì con la sua decisione di ritirare tutto il capitale dalla società in cui lavoravo.

LA RESA DEI CONTI
Dopo la simulazione il relatore mi disse che non potevo permettermi di perdere un cliente di quelle dimensioni. Gli risposi che, in effetti, questo era già successo nella realtà con un cliente la cui onestà intellettuale non era limpida ma che, in quel caso, era stato meglio perderlo che trovarlo.

LA RESA DEI CONTI

Come si vede sono sempre stato fin dall’inizio della mia vita lavorativa un pessimo venditore! Ho sempre cercato di tutelare in tutti i modi gli interessi del mio cliente anche a scapito degli interessi miei e dell’azienda quando questi confliggevano palesemente, come nel caso

del passaggio di fondi di diritto italiano a quelli di diritto lussemburghese, dove si poteva applicare liberamente la *performance fee* sui fondi.

NON CI SONO ALTERNATIVE

Sono convinto che l’attività di consulenza proposta da *Copernico*, in particolare la consulenza *fee-only*, spazzi via qualunque residuo di “vendita” da questa attività e la trasformi in “qualcosa” di molto simile al rapporto tra cliente e avvocato: il cliente conferisce un mandato di consulenza per il quale paga un *fee* e l’unico interesse che rimane in campo è davvero quello del cliente.

Ormai propongo quasi esclusivamente *fee-only*; devo ammettere che non è sempre facilmente accettata soprattutto da persone abituate da anni ad una consulenza strumentale “gratuita”, ma riten-



Un cliente con un’onestà intellettuale non limpida? Meglio perderlo che trovarlo.



go non ci siano molte strade alternative per la nostra professione. ●

Alberto Penati

Crescita e opportunità

Le esigenze dei clienti si evolvono nel tempo, evoluzione che in ogni campo e settore della nostra società dovrebbe andare di pari passo con un aggiornamento ed uno sviluppo delle professionalità di ciascuno.



Pietro Scala

responsabile Sviluppo
Copernico SIM S.p.A.

Nel nostro campo sono ancora poche le realtà che vedono la figura del promotore finanziario come quella di un professionista in grado di offrire servizi ad alto valore aggiunto. Basti guardare quante resistenze incontra la nascita dell'albo dei consulenti finanziari, ormai da anni in procinto di partire e, ad oggi, ancora ai blocchi di partenza.

Posto che la figura del consulente finanziario stenta a decollare, perché la professione del promotore acquisisca uno *status* più consono allo spessore delle persone, noi abbiamo deciso di accrescere le opportunità di sviluppo professionale per i nostri collaboratori. In *Copernico*, in questo siamo pionieri: mentre dalla stragrande maggioranza degli attori operativi nel settore sento ancora parlare di temi come, ad esempio, le tecniche di vendita, esprimendo la consapevolezza di essere dei semplici venditori, noi consideriamo i nostri *partners* professionisti indipendenti, veri consulenti che offrono un servizio qualificato anche attraverso il collocamento di prodotti finanziari.

SINERGIE

Il promotore finanziario non deve essere un mero esecutore di ordini di scuderia, ma un professionista in cui sono fondamentali la capacità di valutare e comprendere le esigenze finanziarie delle persone, ispirato da principi di lealtà e fiducia, che attraverso la competenza e la conoscenza è in grado di fornire al proprio cliente un vero servizio di consulenza finanziaria.

Con riferimento alla visione che ci guida, il nostro servizio di consulenza finanziaria contempla da poco tempo l'analisi di altri negozi

giuridico-finanziari (ad esempio i *leasing*). Ciò consente ai nostri collaboratori di poter approcciare alcune figure professionali (commercialisti ed avvocati *in primis*) che per natura risultano essere complementari con quella del promotore finanziario. Ecco la nascita della sinergia! Ecco il mutuo trasferimento delle competenze professionali! Ecco come mettere davvero il cliente al centro della nostra attività.

INDIPENDENZA

Sono molti i nostri partner che, dopo aver partecipato ai convegni organizzati in tutta Italia ed alle giornate formative tenutesi presso i vari uffici, ora possono mettere a frutto le competenze acquisite, garantendo ai propri clienti anche questo ulteriore e, soprattutto di questi tempi, richiestissimo servizio. Dopo questa necessaria fase preparatoria e di "rodaggio" del servizio, ad oggi si moltiplicano i contratti che ci stanno pervenendo, con grande soddisfazione per tutti gli attori coinvolti.

Anche questo è un modo per prendere le distanze dalle logiche prevalenti e garantire la solidità della nostra immagine di indipendenza. Ed è questo il cammino che noi perseguiremo.

CONTATTI

Quanti di voi fossero interessati ad approfondire questi argomenti e, nella fattispecie, in cosa consista il nostro servizio di consulenza, possono visitare il nostro sito Internet all'indirizzo <http://www.copernicosim.com> e prendere direttamente contatto con noi tramite l'indirizzo info@copernicosim.com. ●

Pietro Scala

Cinema: il talento apre ancora le porte

“Le piccole sale che decenni addietro proiettavano film d'autore sono state costrette a chiudere in favore delle attuali multisale le quali, a loro volta, per far quadrare i conti devono privilegiare i film commerciali o seguire le mode sacrificando tutto ciò che aveva avvicinato il pubblico al fascino del grande schermo”.

L'appuntamento per l'intervista telefonica è fissato alle ore 15.00. Puntuale come un orologio svizzero digito il numero di cellulare di Maria Sole. Niente da fare, il telefono è staccato. Riprovo. Niente ancora. Ricompongo il numero ancora un paio di volte con il dubbio di averlo digitato male. Muto. Decido di chiamare il mio contatto per chiedere aiuto. Scopro così di aver trascritto il numero di cellulare in modo sbagliato. Alle ore 17.00 Maria Sole mi risponde. “Sono Pierpaolo Gregori, buongiorno. Sono il direttore de **ilCopernicano**, mi scusi del ritardo ma ho avuto un intoppo”. “Nessun problema si figuri, la stavo aspettando”. Inizia così l'intervista, con una persona gentile e a modo, per nulla *snob* come erroneamente si pensa dei personaggi dello *star system*.

Maria Sole, cosa significa oggi portare un cognome così importante nella vita e nel lavoro?

“Come dico sempre, il cognome che porto è un grande privilegio soprattutto per chi come me ha deciso di intraprendere la carriera della regia nel cinema. Chiamarsi Tognazzi è stato un grande aiuto quando per iniziare a lavorare a 18 anni ho chiesto alle persone che conoscevo e che già lavoravano nel cinema di avere un po' di spazio. Quella volta ha fatto la differenza e mi ha permesso di iniziare l'apprendistato e

imparare il lavoro che svolgo tuttora. Poi, ovviamente, ci ho messo anche qualcosa di mio altrimenti se è vero che un cognome ti può aprire una porta, è altrettanto vero che se non dimostri capacità non vai avanti. Quando mi chiedono se è un peso portare un cognome così importante, soprattutto nello stesso ambito di lavoro che è stato di mio padre, rispondo quindi sempre di no. È invece un grande privilegio che cerco di meritarmi dando il meglio di me stessa”.

Quali sono state le maggiori difficoltà incontrate nel lavoro?

“Ho prodotto tre film per il cinema e nel 2010 ho realizzato un documentario su mio padre dal titolo “Ritratto di mio padre” in occasione dell'anniversario della sua morte avvenuta nel 1990. Ho fatto l'aiuto regista per dieci anni e poi ho esordito con un lungometraggio alla soglia delle trenta primavere. La difficoltà maggiore è sempre stata quella di riuscire a reperire i finanziamenti necessari per realizzare i film, che rimane tuttora la cosa più gravosa. Purtroppo il periodo storico che stiamo vivendo è molto difficile, c'è una situazione di crisi economica generale che non ha risparmiato neppure il cinema, vittima di una drastica riduzione dei fondi disponibili. Quindi la difficoltà maggiore è quella di passare da un'idea di un soggetto per un film alla rea-



Maria Sole Tognazzi

(ph. from www.mymovies.it)

Classe 1971, è l'ultima dei quattro figli della grande star del cinema italiano Ugo Tognazzi. È figlia dell'attrice Franca Bettoja, sorella di Gian Marco Tognazzi e sorellastra di Ricky Tognazzi e di Thomas Robsahm. Rispetto ai fratelli, preferisce fin dal principio il lavoro dietro la cinepresa e, dopo la morte del padre, inizia a lavorare come aiuto regista teatrale di Giulio Base. Con il cortometraggio “C'ero anch'io” ottiene nel 1999 il Globo d'Oro per la migliore opera prima e il Nastro d'Argento per la migliore regista esordiente nonché una candidatura ai David di Donatello.

“Il cinema è stato una forma di cultura e educazione per tanto tempo. Dovrebbe continuare ad esserlo anche oggi”.



(ph.or. from www.movieplayer.it)

lizzazione del film stesso; far diventare, in sostanza, l'idea una realtà”.

Come è cambiato il cinema negli ultimi 20 anni?

“Da quando ero in fasce ho iniziato a sentire parole come “la crisi del cinema italiano”... C'è sempre stato un momento in cui si parlava di crisi del cinema e quindi, almeno in questo, negli ultimi vent'anni non è cambiato nulla. Per tutto il resto il cinema italiano è cambiato molto. Gli anni '60 e '70, cinematograficamente parlando, sono stati gloriosi, generosi di validi autori e si respirava l'aria di un cinema libero. Diversa musica negli anni '80 e '90 che si sono caratterizzati per un cinema molto brutto e dall'inarrestabile deriva. Solamente dal 2000 si è iniziata la risalita della china che è proseguita fino a qualche anno fa. Ora, a causa dei pochi soldi in circolazione, è nuovamente un momento difficile per l'industria del film”.

Il cinema è un modello educativo per i più giovani?

“Il cinema è stato una forma di cultura e educazione per tanto tempo. Dovrebbe continuare ad essere così. Purtroppo le abitudini e i costumi della società in cui viviamo sono cambiati molto. Le porto l'esempio dei giovani che al cinema dichiarano di andarci pochissimo. Questa palesata disaffezione è comprensibile poiché quasi tutti i ragazzi vivono oggi di Internet, di console e di film scaricati. Vent'anni fa gli stessi ragazzi costituivano il grande pubblico, quello per intenderci che ti costringeva

a fare sempre la fila fuori dai botteghini. E anche le nicchie di cinefili stanno via via scomparendo. Solamente i grandi *kolossal* ameri-

cani continuano ad avere un'affezione di pubblico notevole”.

Avrà un ruolo in questa disaffezione anche la crisi economica... il cinema costa sempre di più.

“Certamente. Se penso a una famiglia di quattro persone che si reca in una sala e magari prende il *popcorn*, immagino subito cinquanta euro che se ne vanno dal portafoglio e, indubbiamente, in un momento di difficoltà non tutti se lo possono permettere. Però è anche vero che se mi guardo attorno, vedo sì un Paese in crisi ma con gente che pur di possedere il telefonino di ultima generazione o un televisore al plasma, entra in banca per chiedere un prestito. Per cui è strano pensare che la gente non si reca al cinema solo per una questione di crisi economica. Probabilmente, come dicevo prima, i ragazzi di oggi hanno acquisito anche altre abitudini. Eppoi, tanti anni fa, il mercato del cinema era un altro tipo di mercato e i film avevano un pubblico molto più vasto e variegato. Le piccole sale che decenni addietro proiettavano film d'autore sono state costrette a chiudere in favore delle attuali multisale le quali, a loro volta, per far quadrare i conti devono privilegiare i film commerciali o seguire le mode. Ormai i più grossi incassi al botteghino li generano i cartoni animati. Si è mai chiesto il perché?”

Sinceramente non ci ho mai fatto caso. Quali sono i motivi?

“Gliene cito uno: i genitori separati. Si sono resi conto che nei *week end* le entrate al cinema di una coppia formata da un adulto e un bambino davano segnali di crescita in concomitanza con l'aumento dei casi di separazione. Che fa il papà separato con il suo bambino il sabato o la domenica? Tendenzialmente va al cinema. Ed ecco che si è risposto a un'esigenza con una valida proposta commerciale: il cartone animato”.

Nonostante tutto il cinema è ancora una fonte di ispirazione...

“È pieno di registi di talento che con-

tinuano a produrre qualità ed un giovane che desidera intraprendere il mestiere, ha ancora grandi *chance*. Il Festival di Venezia ne è una riprova: è stato premiato un film-documentario di un esordiente regista cinematografico. Altro che cartoni animati...”.

A proposito di giovani, quale consiglio potrebbe dare a chi volesse intraprendere la carriera di regista in “tenera età”?

“Il mio consiglio è di non perdere la pazienza, di continuare a credere nelle proprie idee e di portare avanti i propri progetti cercando di essere i più liberi possibile perché anche attraverso la propria libertà si riescono ad immaginare cose nuove slegate dalle mere regole commerciali. Agendo in questo modo aumentano le probabilità di distinguersi lasciando al talento il solo compito di chiudere il cerchio”.

Quali sono le regole commerciali nel cinema?

“Ad esempio quando va di moda una commedia corale tutti devono trasformarla in film, quando va di moda il film sugli adolescenti, ecco tutti a produrre film con e per i giovani, quando va di moda un particolare attore ecco che si accendono i riflettori solo su di lui e così via dicendo. Questi atteggiamenti o mode influenzano negativamente il giovane regista che pur di vedere scritto il suo nome sul cartellone si allinea alle tendenze del momento per non rischiare di sentirsi rispondere di “no” alla richiesta di finanziamento. A Venezia, però, non dimentichiamo che ha vinto il Leone d’oro il film-documentario *Sacro GRA* di Gianfranco Rosi che racconta la vita ai margini del Grande Racordo Anulare di Roma. Il regista ha portato avanti un progetto che sulla carta non era certo commerciale. Per questo insisto nel consigliare di credere nelle proprie idee libere da condizionamenti”.

Che cosa la emoziona di più?

“Il mio lavoro, per fortuna. Mi emo-

ziona vedere i risultati del film, vedere dopo tanta fatica il film uscire in sala, sentire i pensieri e le opinioni del pubblico, leggere le critiche sui giornali. Il mio lavoro è ancora una grossa fonte di emozioni. Nella mia vita, invece, mi emoziona la mia famiglia, i miei affetti, gli amici che ho da tanti anni”.

Che cosa la fa più arrabbiare?

“Mi fa arrabbiare l’ipocrisia, mi fanno arrabbiare i finti sorrisi, l’arroganza”.

Qual è l’insegnamento migliore di suo padre?

“Devo dire l’umiltà, il tenere i piedi sempre in terra, la curiosità ed anche in questo caso la libertà di pensare e di muoversi”.

Qual è il ricordo più bello che la lega a lui?

“Non ho un ricordo in particolare. È un ricordo generale di una vita fatta insieme, di una bella famiglia allargata. È più una memoria legata a delle atmosfere della mia infanzia. Quando mio padre è morto avevo 18 anni ed ero poco più che una ragazzina. Non ho quindi un ricordo preciso ma tanti piccoli ricordi che uniti creano una calda ed emozionante atmosfera generale”.

Un’ultima domanda, poco emotiva e molto tecnica: perché ha scelto *Copernico* per la gestione dei suoi risparmi?

“Ho scelto *Copernico* perché mi è stata consigliata da Claudio Minutillo (promotore finanziario *Copernico*, ndr). Claudio è una persona cara, di famiglia, che gestisce da sempre le nostre cose e quindi come spesso accade quando bisogna prendere una decisione importante per il proprio futuro, bisogna andare sul sicuro”. ●

Pierpaolo Gregori

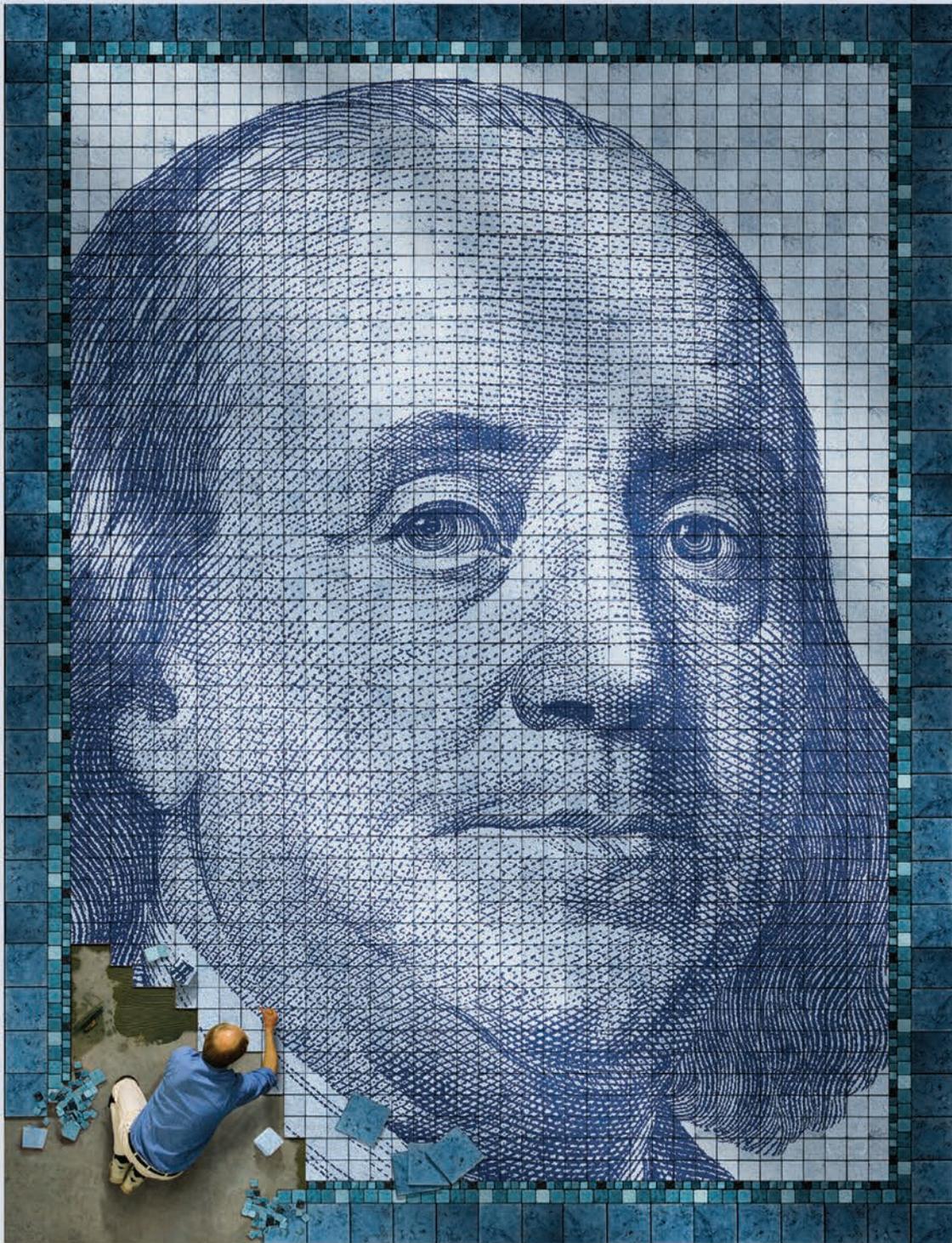


“Quando mio padre è morto avevo 18 anni ed ero poco più che una ragazzina. Non ho quindi un ricordo preciso ma tanti piccoli ricordi che uniti creano una calda ed emozionante atmosfera generale”.



Ugo Tognazzi

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



www.franklintempleton.it



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

Strategie multi-asset

Ogni investitore sa che in qualunque fase di mercato accanto alle opportunità vi sono sempre fattori di incertezza e rischio con i quali fare i conti. Le strategie multi-asset sono le soluzioni d'investimento meglio attrezzate per gestire la convivenza tra opportunità e rischi.

I prodotti multi-asset stanno crescendo in popolarità in molti contesti europei, anche grazie ad innovazioni regolamentari. La *European Securities and Markets Authority* (ESMA) si è focalizzata sul rischio quale parametro fondamentale per la valutazione degli investimenti. Nel Regno Unito la *Retail Distribution Review* (RDR) sottolinea l'importanza di allineare il rischio dei servizi offerti con l'appetito per il rischio manifestato dai clienti. Le soluzioni multi-asset consentono di avere idee d'investimento, esposizione a differenti mercati e stili, profilatura e controllo del rischio tutto all'interno di un unico prodotto. È necessario avere strumenti adeguati e soprattutto un processo d'investimento efficace e tale da garantire costanza di risultati nel tempo.

STRATEGIE ALLOCATIVE

Franklin Templeton Investments vanta oltre 60 anni di esperienza negli investimenti con oltre 500 professionisti dell'investimento attivi in 20 Paesi. Alle soluzioni multi-asset *Franklin Templeton* dedica una struttura di 30 persone: un gruppo che massimizza il lavoro svolto all'interno delle differenti aree di gestione della società, mantenendo assoluta indipendenza nella definizione delle strategie allocative.

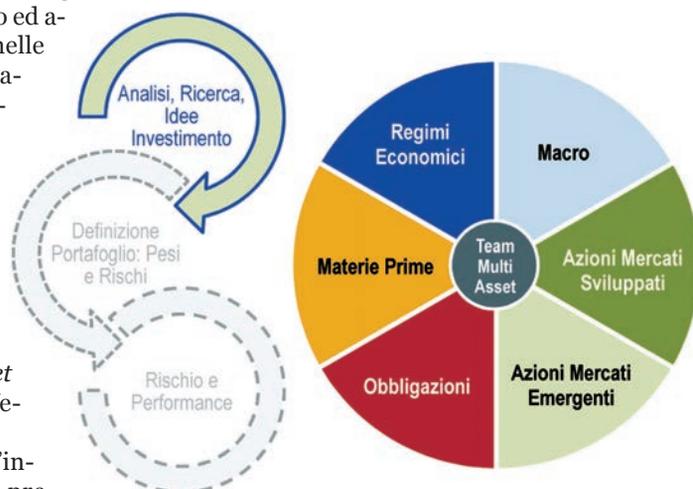
Il processo d'investimento di *Franklin Templeton Multi-Asset Strategies* ruota intorno a pochi concetti chiave: definire le idee d'investimento, trasformare tali idee in por-

tafolgi con il rischio desiderato, misurare i risultati ed i rischi delle scelte fatte. L'attività di analisi, ricerca e generazione delle idee d'investimento è sviluppata da gruppi di lavoro composti da gestori di portafoglio ed analisti, ripartiti nelle seguenti aree: macro, mercati azionari sviluppati, mercati azionari emergenti, mercati obbligazionari, materie prime, regimi economici. Ogni *team* considera *set* di indicatori differenti.

Analisi ed idee d'investimento sono presentati e discussi ogni settimana nel corso di un comitato investimenti. I partecipanti a tale comitato investimenti (ossia gestori, analisti, *risk managers*) pervengono alle indicazioni allocative tattiche in termini di: 1) mercato da sovrappesare/sottopesare; 2) livello di convinzione/importanza della decisione (bassa, media, alta).

PORTAFOGLI MODELLO

La statistica viene in aiuto di gestori ed analisti: un processo di ottimizzazione delinea i pesi ed il rischio di portafoglio in base alle idee tattiche e al loro relativo livello di convincimento. Tale processo consente anche di calcolare quanto rischio possono sopportare – a parità



Le soluzioni multi-asset consentono di avere idee d'investimento, esposizione a differenti mercati e stili, profilatura e controllo del rischio tutto all'interno di un unico prodotto.

Macro	Azioni Sviluppate	Materie Prime	Azioni Emergenti	Obbligazioni	Regimi Economici
crescita economica	fondamentali economici	sentiment	fondamentali economici	inflazione	dati economici
bilanci pubblici	fondamentali aziendali	segnali economici	fondamentali aziendali	politica monetaria	sentiment
consumi e investimenti	liquidità	breadth	liquidità	valutazioni	valutazioni
politiche fiscali	valutazioni	offerta / domanda	valutazioni	fattori tecnici	momentum
politiche monetarie	sentiment		sentiment		
geo-politica	fattori tecnici		fattori tecnici		
flussi					

Aree di analisi dei team di ricerca



di scelte allocative – portafogli con differenti caratteristiche. Il processo di ottimizzazione non produce portafogli definitivi, ma proposte che i gestori devono esaminare per verificare la coerenza con le idee d’investimento, te-



damente integrato con quello di analisti e gestori, mantiene la propria autonomia in termini organizzativi e di modalità di controllo del rischio. Si utilizza un modello di analisi multi-fattoriale, che consente un esame evoluto del rischio “ex-ante”. Il nostro *risk management* si ispira a quello che possiamo definire il criterio delle “3 R”, ovvero il rischio di portafoglio deve essere in ogni momento: “Riconosciuto”, “Razionale”, “Remunerato”.

nendo ora conto dei differenti fattori di rischio e delle correlazioni. Il processo di “raffinazione”

PORTAFOGLI E FONDI

Tale processo d’investimento trova la piena applicazione nei fondi della Sicav *Franklin Templeton Strategic Allocation Fund*.

Per la composizione dei portafogli utilizziamo i migliori fondi gestiti da *Franklin Templeton*, ma anche fondi gestiti da altre società di gestione, ETF e derivati.

Crediamo che un simile processo consenta agli investitori di affrontare con una maggiore fiducia fasi d’incertezza e cicli di mercato, offrendo soluzioni semplici per gestire realtà complesse. ●

continua fino a ottenere la coerenza tra composizione dei portafogli e decisioni di *asset allocation*. Quando i gestori pervengono alla formulazione definitiva dei portafogli modello, vi è l’intervento dei gestori del rischio (*risk managers*) al fine di valutare ogni possibile elemento di rischiosità prima che si attuino le scelte allocative.



L’ESAME “EX-ANTE”

Il team di *risk management*, profon-

Questo documento è da considerarsi di interesse generale, non costituisce consiglio legale o fiscale né offerta di azioni o invito a richiedere azioni di alcuna delle Sicav di diritto lussemburghese *Franklin Templeton Investment Funds*. Prima dell’adesione leggere il prospetto o il documento contenente informazioni chiave per gli investitori, disponibili presso i soggetti collocatori e sul sito Internet www.franklintempleton.it. Le performance passate non sono garanzia di rendimenti futuri.

ISR: le risposte di BNP Paribas Investment Partners

Le responsabilità di un asset manager non si possono limitare al raggiungimento degli obiettivi di performance che i propri clienti si aspettano, ma significa anche trovare nuove vie per rispondere adeguatamente alle sfide sociali ed ambientali di oggi.

L'investimento "etico" non ha ancora guadagnato, in Italia, la rilevanza ottenuta in altri Paesi europei, ma nei prossimi anni sarà uno dei filoni di sviluppo principale anche nel nostro Paese, come sta già avvenendo nel mondo.

LA PREMESSA

Il dibattito recente ha spesso toccato le implicazioni della finanza e degli investimenti sull'ambiente e sulla società. Le risposte positive in tal senso sono state molteplici, dalla creazione di indici dedicati all'investimento etico all'esclusione di alcune tipologie di aziende o di settori (es. le materie prime alimentari) dai fondi d'investimento, fino alla creazione di prodotti "classificati" come Investimenti Socialmente Responsabili (ISR). Il tema è in forte crescita in alcuni Paesi europei quali Inghilterra, Scandinavia e Francia, mentre in Italia l'interesse generato non si è tradotto in egual misura in investimenti in prodotti ISR. Per *BNP Paribas Investment Partners* questo sarà, però, uno dei principali trend di crescita dell'industria del risparmio gestito negli anni a venire.

ESG E ISR

Innanzitutto, parlando d'investimenti ISR, cerchiamo di definire con chiarezza il significato dei due acronimi più noti. I criteri ESG (ba-

sati sui "10 principi per un investimento responsabile" elaborati dalle Nazioni Unite) sono usati per valutare e modellare le pratiche gestionali di un'azienda, in modo che questa si comporti in maniera eticamente rispettosa delle esigenze ambientali, sociali e di *governance* (ad esempio il rispetto dei diritti degli azionisti di minoranza, la trasparenza gestionale ecc.) e sono dei prerequisiti fondamentali perché un'azienda possa essere inserita in un fondo d'investimento ISR. ISR invece identifica direttamente gli Investimenti Socialmente Responsabili ossia che, oltre ad una ricerca di *performance* finanziaria, mirino a creare specificatamente valore a livello sociale o ambientale.

Si tratta quindi di due aspetti legati tra loro benché diversi: ESG definisce come si comporta un'azienda (ossia "cos'è") mentre un investimento ISR è quello che un'azienda di *asset management* "produce" (ossia "quello che fa") come prodotto d'investimento socialmente responsabile. Sono definizioni che vanno oltre il semplice investimento "etico", basato solo su specifici settori, perché i criteri ESG possono essere applicati e implementati da ogni azienda, sia essa quotata o meno, che si occupi di attività legate strettamente all'ambiente oppure no.

Parlando invece dell'interesse generato dagli investimenti ISR, è da



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.

notare il primato dell'Europa in tal senso: secondo i dati di "Global Sustainable Investments Alliance", il "vecchio continente" ne detiene, infatti, la percentuale più elevata a livello globale.

L'ISR IN CONCRETO

Non è quindi un caso che le società europee di *asset management* siano all'avanguardia nell'approccio agli

to" quali, ad esempio, quelli che utilizzino materie prime "sensibili" quali il legno.

I COMPARTI ISR DI BNPP IP

Tra le tematiche nelle quali investono i comparti ISR di *BNP Paribas Investment Partners* possiamo citare: energie rinnovabili, raccolta e riciclaggio dei rifiuti, efficienza energetica, tecnologie contro i cam-

	Attivi (milioni)	Data di partenza	Ultima data	RISULTATI							
				Cumulati			1 anno	Annualizzati		Dalla data di partenza	
				1 mese	3 mesi	Da inizio anno		2 anni	3 anni		
30/08/13 last	28/06/13 last	31/12/12 last	28/09/12 last	30/09/11 last	30/09/10 last						
BNP Paribas L1 Equity World Aqua (Classic) 100% MSCI World (NR) (i)	EUR	€37,4	04/12/08	17/09/13	4,87 % 3,85 %	6,48 % 5,47 %	13,89 % 15,99 %	18,06 % 16,00 %	23,09 % 21,71 %	12,94 % 12,87 %	17,30 % 14,89 %
BNP PARIBAS L1 Sustainable Active Allocation (Classic) 75% BC Eur-Aggr 500MM+12,5% MSCI Europe+12,5% MSCI World (v)	EUR (XEU)	€116,6	03/06/98	17/09/13	0,72 % 1,09 %	0,95 % 2,05 %	0,70 % -4,09 %	3,18 % 6,92 %	6,26 % 9,46 %	2,74 % 5,40 %	2,46 % 4,69 %
PARVEST GLOBAL ENVIRONMENT (Classic) MSCI WORLD (NR)	EUR	€166,7	09/04/08	17/09/13	4,43 % 3,85 %	7,45 % 5,47 %	16,21 % 15,99 %	22,73 % 16,00 %	23,28 % 21,71 %	10,86 % 12,87 %	4,61 % 6,37 %
PARVEST Green Tigers (Classic) 100% MSCI AC Asia Pacific ex Japan (EUR) (NR) > 300611 (v)	EUR	€23,0	04/11/08	17/09/13	2,49 % 5,30 %	2,29 % 4,10 %	5,48 % -0,46 %	9,31 % 2,66 %	13,25 % 13,40 %	-1,10 % 4,06 %	7,21 % 12,04 %
PARVEST SUSTAINABLE BOND EURO CORPORATE (Classic) BARCLAYS CAPITAL EURO AGGREGATE CORP. INDEX (TR)	EUR	€331,1	29/12/06	17/09/13	0,04 % 0,00 %	0,72 % 0,64 %	0,22 % 0,73 %	3,04 % 3,76 %	7,19 % 7,83 %	3,49 % 4,59 %	4,06 % 4,62 %
PARVEST SUSTAINABLE EQUITY EUROPE (Classic) 100% MSCI EUROPE (NR) >311211> FTSE EUROFIRST 300(R) (v)	EUR	€54,1	06/02/07	17/09/13	4,96 % 4,85 %	9,56 % 9,55 %	13,36 % 13,54 %	17,22 % 18,56 %	18,91 % 20,88 %	6,84 % 9,54 %	-0,83 % 0,54 %

Performance classi C nette di commissioni (al 19/09/2013)

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.

investimenti ISR, tanto più nei Paesi dove l'opinione pubblica è più sensibile a questo tema. Da questo punto di vista *BNP Paribas Investment Partners* si pone come un leader assoluto, non solo grazie a *Impax Asset Management*, la propria società di gestione specializzata esclusivamente in investimenti legati alle tematiche ambientali, ma anche per aver creato una gamma di prodotti ISR che risale ad oltre 10 anni fa, e soprattutto per aver sviluppato una *policy* e delle procedure aziendali (che riguardino tutti gli aspetti della propria attività) aderenti ai principi ESG.

Tale approccio "olistico" di BNPP IP all'investimento responsabile, impedisce, ad esempio, l'investimento (in qualsiasi prodotto finanziario) in società che operino in settori quali gli armamenti o l'amianto o pone dei limiti molto stringenti per quei settori "ad elevato impatto"

biamenti climatici, potabilizzazione dell'acqua, micro credito, sviluppo dell'istruzione. La gamma di comparti Socialmente responsabili, disponibili al collocamento in Italia, sono i seguenti: *BNP Paribas L1 Equity World Aqua*, *BNP Paribas L1 Sustainable Active Allocation*, *Parvest Global Environment*, *Parvest Green Tigers*, *Parvest Sustainable Bond Euro Corporate*, *Parvest Sustainable Equity Europe*. Non vogliamo dimenticare i rendimenti che hanno generato gli investimenti in comparti ISR di *BNP Paribas Investment Partners* e che riassumiamo nella tabella in alto. Si noti come i comparti ISR di *BNP Paribas Investment Partners* abbiano spesso generato dei rendimenti superiori agli indici di mercato "tradizionali", una dimostrazione di come si possano conciliare gli investimenti con obiettivi sia finanziari così come sociali e ambientali. ●



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

Percorsi della memoria: la navigazione fluviale

In uno spazio di circa 500 mq è possibile riscoprire una pagina importante della storia del Veneto: un percorso unico che spazia dall'attività cantieristica alla varietà dei tipi di imbarcazioni (sempre a fondo piatto); dai mezzi di propulsione alla suggestiva ma faticosa vita di bordo; dai manufatti idraulici all'arte della navigazione in acque interne.



Museo della Navigazione Fluviale
via Ortazzo 63 - Battaglia Terme
tel. 049 525170 - 525711
web: www.museonavigazione.eu

Ci sono posti che si identificano con le tradizioni e la cultura locale in maniera assoluta e imprescindibile, tanto da legare il proprio nome a quella tradizione. Battaglia Terme e il suo prestigioso Museo della Navigazione Fluviale non fanno eccezione. E così, quel piccolo spazio unico nel suo genere, che

oggi custodisce un patrimonio d'immenso valore qual è quello della civiltà e della cultura dei barcaioli, diventa il simbolo assoluto di Battaglia Terme e del territorio circostante.

D'altronde non poteva essere diversamente: Battaglia Terme, uno dei più piccoli comuni della provincia

di Padova, situato tra l'estremità orientale dei Colli Euganei e la pianura Veneta, ha da sempre avuto un legame strettissimo e quasi indissolubile con l'acqua. Per questo motivo, le è stato riconosciuto il merito di essere uno dei porti fluviali più importanti per i traffici commerciali. Testimone di questa eccezionale quanto secolare vocazione industriale è, appunto, il suo Museo della Navigazione Fluviale.

È qui che oggi è possibile intraprendere il "percorso della memoria", un percorso che porta alla scoperta del mondo "perduto" del trasporto fluviale e lagunare. Un percorso in cui agli occhi degli spettatori si materializzano oggetti e ricordi di vita vissuta attraverso i quali si riscoprono tradizioni, pratiche e attività di un recente passato che non deve e non può essere dimenticato.

STORIE DI CANALI E BURCI

È il 1979 quando alcuni ex barcaioli, mossi dalla passione e dall'amore per la propria terra e per il passato che rappresenta, decidono di fare di questa lunga attività commerciale il proprio oggetto di studio, raccogliendo numerosi reperti e preziosi documenti. Dalle loro ricerche ne nasce il libro "Canali e burci". Ma è solo il punto di partenza di ciò che avverrà in seguito. Nel 1999, infatti, dopo alcuni lavori di restauro effettuati dall'architetto Paolo Rigoni su un ex macello ormai caduto in disuso, il Museo della Navigazione Fluviale viene inaugurato alla presenza di autorità politiche e religiose, di cittadini incuriositi, di appassionati e di studiosi.

Il Museo della Navigazione Fluviale rivolge una particolare attenzione all'attività didattica, in particolare modo apre spesso e volentieri le sue porte agli istituti comprensivi e alle scuole materne delle zone limitrofe. Ad accogliere i piccoli visi-



per indicare il percorso da seguire in laguna di Venezia. Ma di grande attrattiva è anche il motore del rimorchiatore Pavia, situato vicino alla conca di navigazione. Ed è proprio questa conca a rappresentare un altro importante punto di interesse legato al Museo. Situata nei pressi del Castello Catajo, la conca di navigazione, inaugurata agli inizi degli anni '20, è un'ecce-

Tra il barcaro e la propria imbarcazione da carico (“burcio” o “padovana”) si stabiliva un rapporto di fatica e di emozioni. La barca così era una vera e propria casa e soprattutto il contesto nel quale si svolgevano i piccoli, grandi avvenimenti della vita.

tatori, o chiunque lo voglia (le visite hanno degli orari stabiliti), è Riccardo Cappelozza, ultimo dei barcari, fondatore e curatore del Museo (“L’ultimo dei barcari” è il libro in cui racconta la sua lunga esperienza).

ALL’INTERNO DEL MUSEO

Si possono ammirare più di 4.000 reperti, tra imbarcazioni fluviali e parti di esse, attrezzature di cantieristica usate per la costruzione e manutenzione delle barche, numerose testimonianze relative alle vie d’acqua, ai manufatti idraulici, alle merci trasportate. Una parte della sala ospita i mezzi tradizionali di propulsione, come per esempio una vela maestra di 93 metri quadrati o un tronco dell’albero del burcio “Nuovo Antonio”; un’altra area, invece, espone componenti della motorizzazione (assi ed eliche, luci di via, modelli e fotografie di rimorchiatori), nonché fotografie storiche di vita di bordo e navigazione, e oggetti usati dagli stessi barcari, compresi gli utensili connessi con la navigazione interna. Per molti di loro la barca non rappresentava solo uno strumento di lavoro, ma era una casa a tutti gli effetti.

LE AREE ESTERNE

Il cortile esterno che circonda il Museo conserva vari oggetti usati nella navigazione come ancore, argani, motori, modelli di bricole e dama che ancora oggi sono impiegati

lente opera di ingegneria idraulica in grado di superare un dislivello massimo superiore ai sette metri, permettendo così di mettere in collegamento il canale di Battaglia con il mare nel punto dove sorge il canale Rialto-Vigenzone.

TRADIZIONI SULL’ACQUA

Battaglia Terme e tutto il territorio circostante offrono, però, diverse iniziative e spunti per far scoprire una tradizione così antica e preziosa. Da marzo a dicembre si alternano incontri, manifestazioni e feste locali durante i quali la “protagonista” assoluta è l’acqua. D’altronde a Battaglia tutto è da sempre collegato ed è in relazione con questo elemento. A novembre si celebra la festa di San Martino, mentre in prossimità delle festività natalizie viene allestito un suggestivo presepe sull’acqua. ●



Luana Savastano

Tra tulipani e mulini a vento

Ma chi l'ha detto che la primavera è la stagione più adatta per visitare l'Olanda?

L'autunno regala campagne colorate, città allegramente animate e grande abbondanza di cibi e bevande autunnali. Basterà un breve viaggio in macchina da Amsterdam per ritrovarsi immersi nell'Olanda più tipica (nelle foto). È il primo sito industriale della storia, lo *Zaanse Schans*.



UNA COMUNITÀ AUTENTICA

Visitarlo significa scordarsi del secolo in cui viviamo, le tipiche case in legno del XVII e XVIII secolo sono dipinte per la maggior parte in verde e bianco, le strade sono acciottolate e costeggiate da filari di alberi, i mulini costeggiano il fiume e pittoreschi ponti ad arco uniscono le sponde di piccoli canali. Ed è molto più di un museo all'aria aperta, è una vera e propria comunità, un paese "totalmente funzionante" che merita di essere visitato. Lo *Zaanse Schans*, che rappresenta alla perfezione un pezzo dell'Olanda più vera e autentica, è in grado di offrire molte attrattive, come la fonderia di peltro ospitata all'interno di una casa da tè del XVIII secolo, il museo degli orologi, una drogheria tradizionale, la casa tipica di un ricco mercante con

i vestiti tradizionali in mostra, una fattoria di formaggi, un negozio di scarpe in legno e alcuni mulini.

TRA FOLKLORE E STORIA

Se invece si desidera passare una giornata immersi nel folklore olandese non si può non visitare Volendam, cittadina viva ed esuberante ricca di attrazioni. Tra quelle principali, la mostra di costumi tradizionali e il pesce fresco che può essere gustato vicino al piccolo porto. La città vanta anche molte case dall'aspetto inusuale, però occhio a non perdersi nel labirinto di vicoli e stradine. Per gli appassionati di storia, suggestivo è l'itinerario da Amsterdam ad Haarlem, una delle città più antiche e floreali di tutta l'Olanda per poi proseguire verso Leiden, città universitaria con una vivace vita studentesca e molte attrattive: musei, giardini botanici, caffè e librerie d'antiquariato. La terza tappa prevede il tragitto da Leiden a Delft con i suoi numerosi canali, stretti vicoli, edifici medievali e le sue case storiche. Delft è conosciuta principalmente per il suo centro storico tipicamente olandese con i canali, la particolare ceramica blu e l'Università di Tecnologia.

VERSO ROTTERDAM E UTRECHT

Da Delft si prosegue alla volta di Rotterdam con il battello, il più grande porto d'Europa ma anche una delle capitali dell'architettura moderna, sede di edifici realizzati dai più importanti architetti del '900. Il quartiere «Kop van Zuid»,

le case cubo di Piet Blom ed altri progetti memorabili di Renzo Piano e Peter Wilson fanno della città un museo a cielo aperto. Fuori città, i celebri 19 mulini allineati di Kinderdijk, costruiti intorno al 1750 e dichiarati Patrimonio mondiale dell'umanità dall'Unesco, sono sicuramente una delle località simbolo della nazione.

La provincia di Utrecht è versatile. Insieme agli incantevoli boschi e ai territori naturali come la collinare di Utrecht e del Gooi, offre la possibilità di visitare straordinari castelli. Storicamente la provincia attuale ha origine nel Medioevo, quando nel 695 S. Willibrordo o Willibrordus fondò la diocesi di Utrecht, su invito di Pipino il Breve (padre di Carlo Martello, vincitore degli Arabi nella battaglia di Poitiers nel 732 e bisnonno del fondatore del Sacro Romano Impero Carlo Magno), che aveva appena conquistato ai Franchi alcuni territori ancora pagani al di là del Reno in terra di Frisia, e con l'approvazione di papa Sergio I che lo aveva consacrato vescovo a Roma nel 696.

IN BICIO O IN BARCA

L'Olanda è in grado di soddisfare al meglio anche le esigenze dei turisti amanti della bicicletta: tra gli itinerari più gettonati vi è quello in bici e in barca alla volta dell'IJsselmeer, il lago d'acqua dolce più grande d'Olanda. Imperdibile la visita al porticciolo di Monnickendam, noto per la produzione del pesce affumicato, come aringhe e anguille. Qui si troveranno, inoltre, ormeggiate a riposo, le imbarcazioni storiche dei mari olandesi, i potenti velieri *klipper*, i *botter* e i *tjalken*.

L'OLANDA È ANCHE CULTURA

Dal 19 ottobre al 2 febbraio, il Museo Stedelijk di Amsterdam, che ha riaperto le porte nell'autunno 2012 dopo una completa ristrutturazione, ospita la mostra dedicata a Kazimir Malevich (1887-1935), uno dei pionieri e fondatori dell'astrattismo in Russia. Oltre 40 musei po-

tranno essere visitati tra le sette di sera e le due del mattino il giorno 2 novembre quando Amsterdam, co-



me ogni anno, darà il via alla Notte dei Musei con spettacoli musicali, *performance* e visite guidate. Un evento che ogni anno attrae circa 26mila visitatori. *Rijksmuseum*, *Tropenmuseum*, *Foam*, *NEMO Science Center*, *Zoo Reale Artis*, Museo di Amsterdam, *Hermitage* e Museo Storico dell'Ebraismo sono solo alcuni dei musei tra cui si potrà scegliere.

Dal 13 al 16 novembre, infine, ritorna *Crossing Border*, festival dell'Aia che coinvolge letteratura, musica, cinema e arti visive. Durante questa rassegna, il "cuore" culturale dell'Aia è invaso da scrittori, poeti, musicisti, cineasti e "artisti" in generale...

Crossing Border è uno dei più importanti festival europei di musica e letteratura di livello internazionale. ●

Elisabetta Batic



Liberi per scelta.
Normali per vocazione.

copernico

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

