

il COPERNICANO

periodico di informazione finanziaria



Rivoluzione copernicana
**LA DIGITALIZZAZIONE
CAMBIA LA FINANZA**

copernico
Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

Copernico Sim,
investire nella giusta direzione.



www.copernicosim.com

Ve(n)dere oltre la crisi

Ha toccato quota 42 la percentuale di giovani disoccupati under trenta e, in assoluto, 13 quella del "popolo cerca lavoro". Per il nostro Paese si tratta oramai di una situazione fuori controllo e i correttivi applicati finora, compresa la Legge Fornero, non hanno funzionato come ci si aspettava. In questa desolante ricerca di uno stipendio a fine mese pare andare contro corrente la "professione"



del venditore dove l'offerta è quasi sempre superiore alla domanda. Le reti commerciali di piccole e grandi aziende non conoscono esodati, prepensionamenti, cassa integrazione né hanno mai chiesto l'intervento degli ammortizzatori sociali. Non fa eccezione la finanza.

Eppure, tra i sessantenni, oggi genitori di ragazzi che non arrivano alle trenta primavere, l'antico mestiere del venditore sembra essere, nella migliore delle ipotesi, ancora un ripiego in attesa di qualcosa di meglio piuttosto che un investimento su un futuro ricco di soddisfazioni e sicurezza economica. Ricordo perfettamente ciò che mi disse a metà degli anni Ottanta il direttore commerciale del gruppo assicurativo per il quale vendevo polizze vita: "Impara bene l'arte del vendere perché non rimar-

rai mai senza lavoro". E quelli erano ancora gli anni in cui dominavano il *multi level*, la catena di S. Antonio e la cosiddetta vendita porta a porta che almeno giustificavano la diffidenza finanche la repulsione di mamma e papà verso il lavoro di piazzista. Non esistevano i *social network*, i pc portatili e i cellulari iniziavano ad affacciarsi timidamente sul mercato. Io, ad esempio, utilizzavo un motorola ad apertura portafoglio con un'antenna estraibile da 20 centimetri.

Ora i tempi sono molto diversi e anche il lavoro di venditore è cambiato: da piazzista a professionista. La globalizzazione e le nuove tecnologie ne hanno favorito il cambiamento, che ha portato in dote sacrificio e studio, competenza tecnica, continua formazione ed aggiornamento, conoscenza delle dinamiche sociali e relazionali.

Ciò che fa fatica a cambiare è la percezione di mamma e papà ancorata all'immagine del venditore degli anni Ottanta. Una cosa però è certa: sono passati più di vent'anni da quando ho iniziato il mestiere del venditore e non ho avuto ancora modo né motivo per smentire il mio vecchio direttore commerciale. ●

Pierpaolo Gregori

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

Giuseppe Morea, Luana Savastano

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. © 2013/14 - Tutti i diritti sono riservati.

SOMMARIO

il COPERNICANO

- 4** EQUILIBRI DI POTERE **Chi comanda nelle banche** (di Carlo Emilio Esini)
- 7** INNOVAZIONE **La digitalizzazione: una opportunità da sfruttare** (di Simone Bozzola)
- 8** PROMOTORI FINANZIARI **Come cambia il mondo!** (di Rossana Russi)
- 10** NUOVE TECNOLOGIE **La comunicazione finanziaria** (di Cosimo Pastore)
- 12** TESTIMONIANZE **Voglia di musica lirica, tra rock e pop** (a cura di Giuseppe Morea)
- 15** BNP PARIBAS IP **"Easy Future": una nuova generazione di fondi "Target Date"**
- 17** M&G INVESTMENTS **L'impatto finanziario del cambiamento demografico**
- 20** FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS **È il momento giusto per l'ottimismo in Europa?**
- 22** COLLEZIONI MUSEALI **Strumenti per il calcolo: dai compassi ai calcolatori** (di L. Savastano)

Chi comanda nelle banche

Breve e, per certi versi, poco serio, excursus sull'evoluzione degli equilibri di potere intervenuto all'interno degli intermediari che operano nel settore della distribuzione finanziaria negli ultimi 25 anni.



Carlo Emilio Esini

avvocato del Foro di Venezia

55 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.

Gli anni passano e cerchiamo faticosamente di comprendere i cambiamenti e riconciliarli con le nostre esperienze; quando ci riusciamo. Fatta questa operazione per un po' di volte non è che si migliori di molto le proprie capacità di adattamento, ma almeno si mette in magazzino del materiale che viene buono per le retrospettive. Non ho intenzione di fare una trattazione scientifica basata su dati certificati, ma semplicemente cercare di sistematizzare le percezioni maturate in un quarto di secolo di sensazioni e intuizioni accumulate durante noiose riunioni o emozionanti trattative e processi.

EFFETTIVITÀ E INDUZIONE

Dato che alla fine di ogni percorso c'è sempre qualcuno che dice l'ultima parola o decide, non è molto difficile ricostruire il potere vero, quello effettivo. Premetto che in termini giuridici l'effettività è un concetto ben chiaro: si qualifica tale il potere che incide concretamente sulla realtà indipendentemente dal fatto che la fonte da cui proviene sia legittima.

Io però non mi riferisco interamente a questa accezione, ma ad una ancora più concreta ed empirica: la capacità di influenzare i comportamenti della società anche "induendo" il titolare del potere ad esercitarlo secondo le indicazioni altrui. Ebbene, per tutti gli anni '90 e sino allo scoppio della bolla della

new economy, ho sempre avuto la netta sensazione che le politiche e le scelte aziendali le orientassero i commerciali.

La cosa non stupisce dato che eravamo in un'epoca di grande sviluppo del mercato. È stato il periodo dei capitani di ventura che, venuti dalla strada (in qualche caso dalla stessa della provincia di Padova), grazie alla scioltezza derivante da una scarsissima zavorra di scrupoli, hanno costruito le prime grandi reti e le hanno sviluppate secondo il modello più commerciale che ci sia: quello piramidale (e in certi casi il *multi level* vero e proprio).

IL MODELLO FINECO

Molti ricorderanno Fineco, con oltre 1000 promotori reclutati in un anno: io c'ero e vi posso garantire che chi decideva tutto era uno solo: il capo della rete. Capricciosi e quasi sempre incapaci di consolidare, erano però delle vere e proprie macchine da guerra. Creature quasi sempre prive di cultura di base ma con grande intuito rispondevano ai requisiti ideali enunciati da Steve Jobs: molto *hungry* e decisamente *foolish*. La fame li spingeva a sviluppare continuamente le loro reti e la follia ad assumere e smentire subito dopo accordi ed impegni, a cercare i prodotti più improbabili per allargare i margini, a lanciarsi in *franchising* e reti di negozi finanziari, a compiere operazioni speri-

colate sul capitale.

Eppure ha funzionato: quel modo di lavorare, pieno di contraddizioni e assai poco attento alla stabilità ha creato la distribuzione dei servizi finanziari come oggi la conosciamo. Arriverei a dire che il settore l'hanno costruito quei pochi tra i promotori di allora che hanno saputo vendere alle banche anziché ai clienti.

DOPO I PIONIERI, ARRIVANO I TECNICI

Tuttavia i capitani di ventura, se vanno bene per conquistare dei territori, diventano presto un intralcio quando si tratta di gestirli ed inevitabilmente essi sono tramontati, spesso travolti dalla loro stessa inesauribile fame. Ed il ceto che ha preso il loro posto è stato quello degli amministrativi in un modello di potere parcellizzato che aveva i suoi principali esponenti nei cosiddetti tecnici intervenuti per mettere in ordine e risolvere i problemi creati dai pionieri.

È venuto così il momento della tecnologia e dell'informatizzazione spinta: in breve il responsabile IT è diventato un ineludibile punto di riferimento. Non che i vertici dei sistemi abbiano mai guidato formalmente le banche (salvo qualche caso), ma in quella fase ogni decisione rilevante passava necessariamente per il loro vaglio e se l'IT diceva che non si poteva fare, l'idea veniva definitivamente abbandonata. E un'identica ascesa ha vissuto l'ingegneria finanziaria. In sostanza, anziché essere lo strumento delle strategie, la tecnologia ne diventava il perimetro tanto che in alcuni casi ha anche aperto nuove strade, come è accaduto

con le gestioni patrimoniali, i derivati o con gli indici.

QUALCOSA SI GUASTA

Questa fase si è chiusa dolorosamente: verso la fine del primo decennio del secolo hanno cominciato a cadere i primi castelli di carte nonostante i tecnici ci avessero ampiamente rassicurato sull'esattezza dei loro calcoli strutturali.

Nel mondo anglosassone e, con tutti gli adattamenti del caso, nella nostra provincia, si è cercata una figura di riferimento che potesse intervenire per rimediare ai guasti ed evitare il ripetersi del crollo seguito al *credit crunch*. La si è, però, cercata con gli strumenti del pragmatismo e dell'assoluta fiducia nella tecnica che contraddistingue quella cultura, evitando con cura approcci ideologici (ormai demodé) che ponessero al centro categorie sostanziali e sfuggenti come l'etica.

LA PAROLA AI GIURISTI

Siamo arrivati così all'ascesa irresistibile dei giuristi, tra-



Verso la fine del primo decennio del secolo hanno cominciato a cadere i primi castelli di carte nonostante i tecnici ci avessero ampiamente rassicurato sull'esattezza dei loro calcoli strutturali.





Per riuscire ad orientarsi in testi normativi, a volte del tutto vaghi altre volte palesemente contraddittori, si è reso indispensabile ricorrere all'aiuto di chi quei testi li scrive e li interpreta professionalmente; si consideri poi la cultura del controllo che si è affermata ed il conseguente moltiplicarsi dei controllori e ben si comprende come tanti giovanotti abbiano trovato uno sbocco occupazionale. Per dirlo in estrema sintesi, chi comanda nelle banche oggi, nel senso sopra specificato, è la *compliance*.

NON SARÀ UNA PASSEGGIATA

Ed abbiamo davanti a noi ancora centinaia di regolamenti e montagne di carte (che grazie alla digitalizzazione si trasformeranno in miliardi di numeri), *best practices* ed orientamenti, enti sovranazionali e revisori. Non è divertente, ma aiuta a passare il tempo. Personalmente non credo che questa fase sia prossima a chiudersi; quantomeno lo spero perché la transizione è sempre segnata da una crisi e ho la sensazione

che la prossima non sarà una passeggiata. ●

Carlo Emilio Esini

Il moltiplicarsi delle autorità di vigilanza ha contribuito a produrre una generazione di giuristi specializzati di cui il sistema non può in questo momento fare a meno.

scinati in alto dall'alluvione di norme che ha sommerso il settore e che non accenna a regredire. Il moltiplicarsi delle autorità di vigilanza, delle agenzie, delle funzioni interne ed esterne che emanano compulsivamente norme di tutti i livelli e su tutti gli aspetti dell'attività, organizzazione e gestione dell'intermediario, ha prodotto una generazione di giuristi specializzati di cui il sistema non può in questo momento fare a meno. Lo si è capito bene sin dalla MiFID.



La digitalizzazione: un'opportunità da sfruttare

In un contesto dinamico che tende a recepire anticipatamente le innovazioni tecnologiche, Copernico SIM sta introducendo una nuova rivoluzione copernicana grazie alla collaborazione con fornitori specializzati nell'archiviazione documentale digitalizzata.

La digitalizzazione dei contratti consentirà una maggiore fruibilità del servizio di consulenza, un maggiore *appeal* dal punto di vista commerciale nei confronti dei clienti e un miglioramento da un punto di vista formale, prevedendo delle verifiche di coerenza e dei controlli diretti che eviteranno dispendio di tempo ed energie nella risoluzione dei problemi originati dall'errore umano.

Inoltre, la nuova procedura per la firma grafometrica consentirà, al netto degli investimenti effettuati, un innalzamento della marginalità determinata dalla diminuzione dei costi tecnici relativi a spedizioni e stampa e da quelli legali determinati da eventuali contenziosi.

INNOVATIVI, PER PRIMI

Essere la prima SIM *multibrand* senza detenzione di disponibilità liquide e strumenti finanziari ad adottare servizi e processi del tutto innovativi è un titolo che comporta alcuni rischi.

Il contesto normativo (D.P.C.M. del 22 febbraio 2013) è legato a materie complesse che richiedono continui aggiornamenti, ma consente attualmente la tutela del rapporto contrattuale instaurato tra

la SIM ed il cliente. *Copernico* rimarrà comunque vigile per recepire tutti gli ulteriori sviluppi legislativi.

CAMBIANO I TEMPI

In futuro è certo il passaggio in digitale di tutta la documentazione di offerta, la quale scontrerà tempistiche diverse da quelle legate al contratto di consulenza con collocamento, determinate dalla conversione alla forma digitale anche dei contratti siglati dal cliente con le società prodotto convenzionate.

LA NUOVA SFIDA

Per affrontare nel modo più professionale ed efficiente possibile la sfida della digitalizzazione, *Copernico* ha messo in campo una squadra competente sia a livello tecnico che operativo, che continuerà a lavorare offrendo un supporto sempre più completo e integrato ai promotori finanziari.

Questi ultimi saranno i primi a beneficiare delle innovazioni apportate, usufruendo di un facile accesso ai *software*, alla strumentazione e alle licenze necessarie per l'attivazione del servizio di firma grafometrica. ●

Simone Bozzola



Simone Bozzola

Ufficio Risk Management
Copernico SIM S.p.A.

Come cambia il mondo!

Non è più importante dove il cliente detiene il denaro, diventa invece prioritario scegliere a chi affidare il controllo del risparmio in modo personalizzato, continuativo e assiduo.



Rossana Russi

promotrice finanziaria
Copernico SIM S.p.A.

Laureata in Scienze politiche a indirizzo politico internazionale, inizia l'attività di promotrice finanziaria nel 1994. Opera a Pordenone e in tutta l'area del Nordest, partecipa alla compagine azionaria di Copernico SIM anche in qualità di consigliere d'amministrazione.

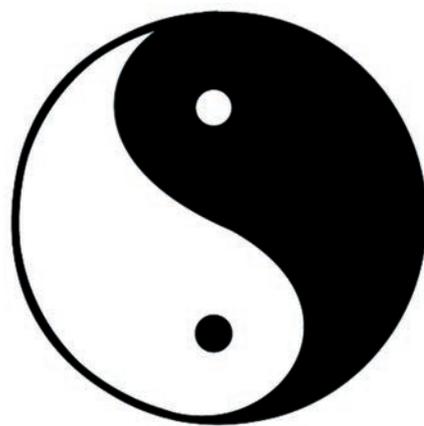
Appena laureata, quando iniziavi l'attività di promotrice finanziaria, la voglia di iniziare a lavorare ed essere autonoma mi aveva spinto ad intraprendere un'attività prettamente commerciale assimilata agli agenti di commercio (così pensavo che fosse e così appariva dall'obbligo di iscrizione alla CCA).

Si trattava di vendere! Ma vendere cosa? Oggetti? No, servizi d'investimento! Sicuramente un lavoro complesso perché dovevi comunque entrare nell'intimo delle persone, parlare di una delle cose per cui si lavora una vita intera: il proprio benessere.

20 ANNI DI CAMBIAMENTI

Sono iscritta all'albo dei promotori finanziari dal 1994. Ebbene dopo 20 anni di lavoro il mondo è cambiato! Non solo quello professionale ma economico, fiscale e anche culturale. Tante sono state le crisi economiche che hanno visto società di distribuzione del risparmio chiudere, banche sparire o accorparsi e non ultime, società assicurative fondersi.

Il nostro lavoro è cambiato radicalmente. Il sistema pachidermico delle istituzioni bancarie e gli organi di controllo se ne stanno accorgendo. Negli ultimi mesi Banca d'Italia ha effettuato numerosi controlli presso SIM e banche, uscendo quasi sempre, dopo mesi di permanenza presso le stesse, con sanzioni a volte davvero pesanti.



La normativa sull'antiriciclaggio, la MiFID (*Markets in Financial Instruments Directive*) e oggi l'ESMA (*European Securities and Markets Authority*) attraverso la "Direttiva sulle politiche e prassi retributive" del 03/06/2013, ci hanno portato a rivedere non solo il modo di lavorare ma anche i mezzi con cui lavorare.

IL MONDO ATTUALE

Oggi *Copernico*, da sempre in linea con l'evoluzione normativa e tecnologica, ha recepito nei suoi contratti di consulenza, con o senza collocamento, le indicazioni contenute negli orientamenti ESMA in materia di adeguatezza, predisponendoli altresì per la sottoscrizione attraverso firma digitale.

Le crisi e i cambiamenti, dicono gli asiatici e lo esprimono nel loro simbolo di due onde che si specchiano (*immagine in alto*), costituiscono delle opportunità. Oggi, con la consulenza a parcella, la vendita è forse l'ultimo dei pensieri. Non è più importante dove il cliente detiene il denaro. Diventa invece prioritario scegliere a chi affidare il con-

trollo in modo personalizzato, continuativo e assiduo del risparmio, non solo per gli aspetti finanziari di ottimizzazione dei rendimenti e controllo dei rischi ma anche per quelli fiscali (razionalizzazione delle tassazioni), successori e immobiliari.

Insomma, da venditori quali eravamo, siamo diventati professionisti, liberi di affiancare il cliente nelle scelte fondamentali della sua vita e chissà, anche in quella dei suoi figli: diventiamo il perno generazionale di assistenza di intere famiglie.

NUOVE OPPORTUNITÀ

Ebbene, le crisi economico-finanziarie che hanno portato all'evoluzione delle normative, sono diventate un'opportunità. Certo che gli asiatici ci vedono lungo eh! Beh, anche la piccola Europa in questo ha contribuito, grazie al fatto che ci ha fatto capire, anche a costo d'imposizioni e normative rigide, che l'omogeneizzazione non sempre nuoce.

Le normative finanziarie e la direttiva ESMA, anche nella *policy* delle

retribuzioni dei soggetti rilevanti, non fanno altro che chiarire che il nostro vecchio lavoro commerciale



non deve, nella sua essenza di vendita, nuocere al cliente e fare gli interessi della sola azienda di distribuzione. Le cose devono andare di pari passo. Certo non si lavora per la gloria, ma la professionalità non ha prezzo e sicuramente deve essere ripagata. Noi di *Copernico*, di fatto, l'abbiamo già nelle nostre 'corde' ma il mercato nella sua stragrande maggioranza dovrà fare i salti mortali per adeguarsi e questo, per noi, è motivo di reale opportunità. ●

Rossana Russi

“Da venditori quali eravamo, siamo diventati professionisti, liberi di affiancare il cliente nelle scelte fondamentali della sua vita”.

La comunicazione finanziaria

Il web, oggi, anche in ambito finanziario comincia a riscuotere la fiducia dei risparmiatori che si affidano alle opinioni on line, considerate sempre più una risorsa, una fonte imprescindibile di informazione per creare delle basi sulle quali prendere decisioni consapevoli anche su temi delicati quali gli investimenti.



Cosimo Pastore

amministratore delegato di Power Emprise, agenzia di comunicazione specializzata nel settore finanziario

Giornalista professionista dal febbraio 1993, conduce la trasmissione televisiva di risparmio e investimenti "Soldi" in onda ogni venerdì sera alle ore 21.10 su 7Gold.

Lo scoppio della bolla dei mutui *subprime* nell'agosto 2007 e il fallimento di *Lehman Brothers* lunedì 15 settembre 2008 hanno scatenato una crisi planetaria, rappresentando uno spartiacque anche nella comunicazione finanziaria.

Questi due eventi hanno portato, infatti, a una vera e propria rivoluzione nel sentire comune e nella percezione che i diversi pubblici hanno del settore. Si è passati da un periodo d'oro della finanza, dove il sistema era visto come sicuro, stabile ed inattaccabile, all'attuale periodo di cristallo, caratterizzato da un mondo finanziario fragile, vulnerabile e considerato in alcuni casi non più totalmente affidabile.

NUOVI CANALI

Nell'affermazione di questa nuova immagine del sistema finanziario i *media* hanno rivestito un ruolo fondamentale, soprattutto in qualità di propulsori e di amplificatori delle percezioni negative legate al settore. Con l'affiancarsi, inoltre, ai mezzi di comunicazione tradizionali (radio, televisione, carta stampata) di nuovi canali di comunicazione quali le testate *on line*, i *blog* e i *social network*, le possibilità di reperire notizie sui mercati finanziari si è esponenzialmente moltiplicata, offrendo agli utenti l'opportunità di cercare autonomamente le informazioni e di entrare, spesso,

direttamente in contatto non solo con le Società e i propri rappresentanti ma anche con "fonti" molto spesso non accreditate, talvolta poco competenti su temi economico-finanziari.

Dagli anni '90 a oggi stiamo, quindi, assistendo a quella che può essere definita una vera e propria rivoluzione della comunicazione economico-finanziaria. Se fino ad allora, infatti, temi quali il risparmio, la finanza e gli investimenti circolavano all'interno di una ristretta cerchia di *media* specializzati che fornivano a un pubblico di nicchia un esiguo numero di informazioni essenziali e stringate, il panorama appare oggi completamente mutato.

CAMBIANO I CONFINI DELLA COMUNICAZIONE

Volano del cambiamento sono stati un insieme di fattori, tra i quali la crescita della volontà di comunicare e la nascente necessità di conquistare lo *share of voice* da parte delle società finanziarie in un'arena sempre più affollata da *competitor* agguerriti. Il maggiore sviluppo dei mercati e un aumento di interesse da parte dei risparmiatori a reperire informazioni sui prodotti finanziari hanno spinto i *media* ad ampliare le soluzioni offerte in risposta a questo sensibile aumento della richiesta.

Infine, la globalizzazione dei merca-

ti e l'affermarsi di *standard* sempre più omogenei ed elaborati di comunicazione, unitamente all'entrata in vigore di norme in materia di trasparenza e di *corporate governance* a seguito di alcuni clamorosi scandali finanziari, hanno ridisegnato gli attuali confini della comunicazione economico-finanziaria.

CRITICITÀ DELLA CONDIVISIONE

Tutti questi fattori si sommano ai forti cambiamenti introdotti dall'arrivo delle nuove tecnologie nel mondo dei *media*, che hanno reso possibile il moltiplicarsi dei mezzi di diffusione delle notizie in tempo reale e la nascita di una condivisione orizzontale delle informazioni tra gli utenti, che sempre più spesso contribuiscono attraverso i canali *social* a una diffusione virale delle informazioni.

Se, da un lato, il proliferare di nuovi canali di diffusione delle notizie ha garantito una maggiore notorietà al settore e ai suoi protagonisti, altrettanto ha contribuito alla tempestiva diffusione di un'immagine negativa del mondo finanziario nutrita da toni sensazionalistici e da un'esaltazione delle criticità che hanno accompagnato le crisi del settore negli ultimi anni.

Le notizie vengono, così, amplificate e divengono oggetto di interesse quanto più esse hanno carattere negativo, guadagnando titoli e prime pagine in occasioni di crolli di Borsa o di superamento di importanti livelli dello *spread*, confermando l'apforisma dello scrittore, editore e critico letterario Horace Traubel, sempre valido nel mondo dei *media* ed ancora di più oggi nel settore finanziario, che *"Bad news is good news"*.

IL TAGLIO EDUCATIONAL

A mio avviso, e faccio il giornalista finanziario da 25 anni, è un bene che i risparmiatori accrescano la propria cultura finanziaria per essere maggiormente consapevoli nella gestione dei propri soldi, ma l'informazione deve essere data in maniera obiettiva e, soprattutto, senza utilizzare toni sensazionalistici.

Il taglio, soprattutto per i *media* generalisti, dovrebbe essere *educational*, perché al risparmiatore serve relativamente sapere se la Borsa è salita o è scesa, ma serve invece molto di più capire quali sono gli investimenti più adatti alle proprie esigenze e a quelle della sua famiglia, tenendo in considerazione la propria propensione al rischio. Inuti-

La globalizzazione dei mercati e l'affermarsi di standard sempre più omogenei ed elaborati di comunicazione hanno ridisegnato gli attuali confini della comunicazione economico-finanziaria.



le conoscere il significato di *swap* se poi non si sa che cosa sia un fondo pensione. Azzardato investire in azioni, se si hanno spese importanti da fare nel breve periodo. Quindi, parafrasando Traubel, *"Bad news is good to learn more"*, senza farsi prendere dal panico e, magari, con l'aiuto di un bravo consulente indipendente. ●

Cosimo Pastore

Voglia di musica lirica, tra rock e pop

**Esistono
personalità
del panorama**

culturale e musicale che possiedono un fascino molto intenso. I cantanti lirici sono indubbiamente tra questi e l'aura di mistero e classe che emanano è spesso tanto più amplificata quanto è lunga la carriera.



Mirna Pecile

(ph. archivio personale)

Mirna Pecile, friulana originaria di San Daniele del Friuli, raccoglie nella sua erudita personalità tanti ingredienti che hanno reso speciali alcune delle “grandi figure” musicali del XX secolo. E questo non solo perché nel corso della sua lunga carriera ha potuto esibirsi nei teatri di tutto il mondo, al fianco di Montserrat Caballé, Luciano Pavarotti o Katia Ricciarelli. Ma perché ha vissuto una grande parabola della musica lirica specialmente europea: una fase splendente mentre lei era ad inizio carriera e quella più discendente negli anni più recenti che hanno reso tale forma di arte maggiormente periferica nel panorama musicale.

LA FORMAZIONE

Mirna Pecile inizia a formarsi negli anni '50 a Udine e fa le sue prime esperienze in un piccolo teatro operistico chiamato «Teatro Puccini». È la fotografia di quel tempo: in quegli anni anche realtà meno metropolitane avevano uno spazio dedicato all'opera lirica locale. Per l'industria culturale anche la lirica era un *business* che macinava incassi da biglietti e poteva svilup-

parsi grazie ai contributi degli enti pubblici mentre le spese di allestimento contenute permettevano di osare spettacoli d'avanguardia.

CONTANO I NUMERI

Quello del teatro Puccini di Udine rappresenta la storia di moltissimi altri teatri di provincia di tutta Europa. Con l'avvento del *rock* e della musica *pop*, con Elvis ed i Beatles, la musica lirica ha perso quel potere di attrazione delle masse che ne aveva caratterizzato i decenni (e i secoli) precedenti. Gli economisti parlerebbero di normale segmentazione del mercato ma si capisce che quando i concerti *rock* possono contare su decine di migliaia di spettatori contro le poche centinaia di biglietti staccati a teatro allora il *business* con i suoi relativi investimenti si sposta decisamente da altre parti.

“Questo spostamento – racconta Mirna Pecile – è un vero peccato per il nostro mondo perché anche dalla mia esperienza di insegnante di conservatorio posso affermare che esistono tantissimi talenti di alto livello che meriterebbero maggiori *chance* e che se fossero nati qualche decennio prima avrebbero vissuto carriere straordinarie”. Nell'ultimo decennio poi la crisi ha drenato ulteriori fondi pubblici al sistema lirico impoverendo il numero di teatri ed i programmi che possono essere messi in scena. Il teatro Puccini era diventato così pri-

ma un cinema e poi addirittura scomparso. «Il «Giovanni da Udine» – prosegue la cantante lirica – sofferisce alla voglia di lirica a Udine ma non si tratta di produzioni locali come un tempo, ma produzioni esterne itineranti».

SOLISTA E INSEGNANTE

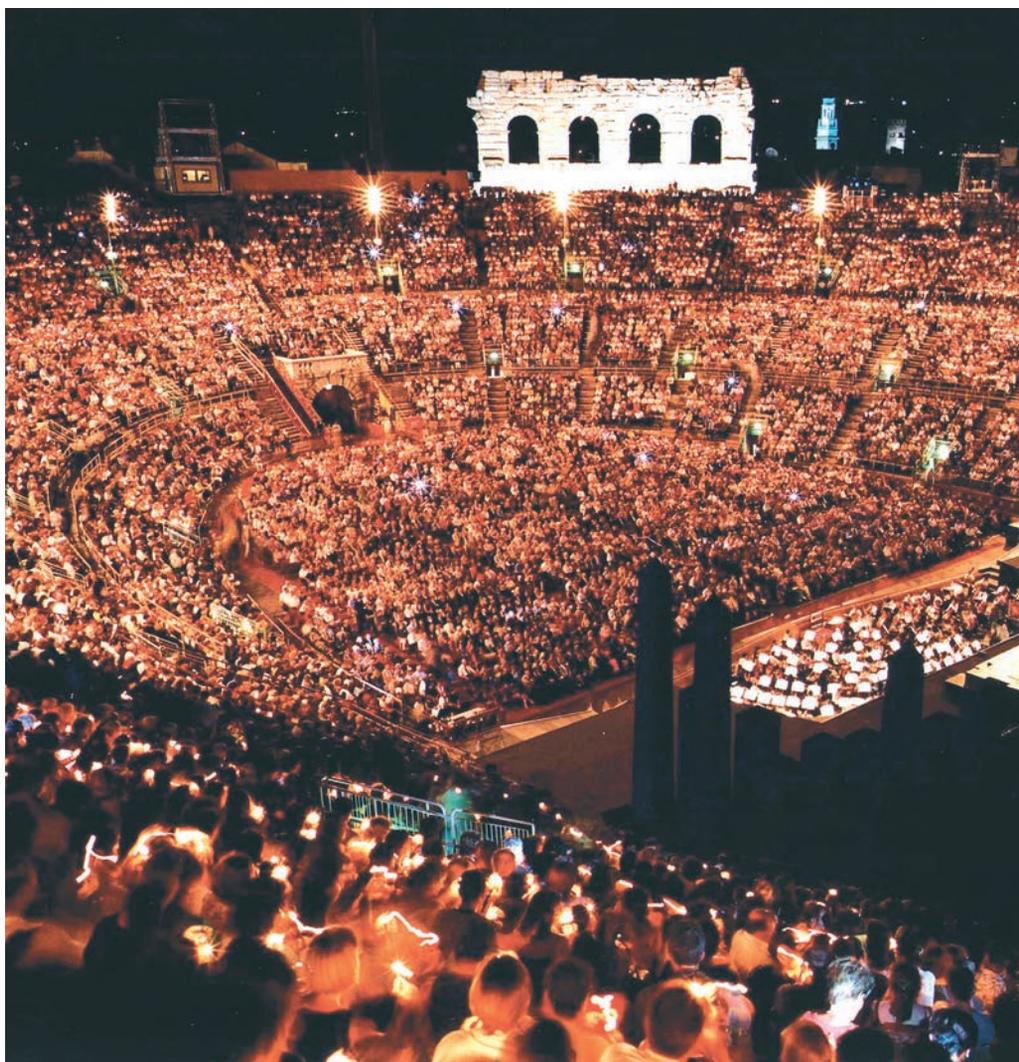
L'esperienza di Mirna Pecile si affina nel periodo ancora giovanile quando si sposta per tutta Europa (Inghilterra e soprattutto Germania dove inizia a lavorare come cantante in quei teatri di provincia come Dusseldorf e Mönchengladbach che ai tempi vivevano stagioni lunghe e di successo).

Al suo ritorno in Italia vince il prestigioso concorso Viotti di Vercelli, conosce il suo primo agente ed inizia la sua lunga carriera solista che la porterà nei teatri di tutto il mondo. Una vita necessariamente nomade che troverà parziale stabilità solo quando diventa docente in Conservatorio. Durante i suoi 22 anni di insegnamento continuerà comunque la sua carriera da solista.

Da poco tempo Mirna Pecile ha affidato la gestione del suo patrimonio a Giuliana Cozzarolo, promotore finanziario di *Copernico SIM*. Il loro incontro è nato da un intreccio di interessi comuni nell'ambito della ricerca interiore, al ristorante macrobiotico; il rapporto si è poi consolidato nell'ambiente del canto lirico, grande passione di entrambe, dove l'una è protagonista, l'altra partecipante come appassionata.

UN PATRIMONIO UNICO

Concludiamo con alcuni interes-



Nella foto in alto: Arena di Verona.

santi dati. Federculture (Federazione delle Aziende e degli Enti di gestione di cultura, turismo, sport e tempo libero), nell'ultimo rapporto annuale, ha portato numeri davvero sorprendenti: nel nostro Paese esistono 3.609 musei, 5.000 siti culturali, 12.609 biblioteche, 34.000 luoghi di spettacolo, numeri che testimoniano non solo la ricchezza del nostro patrimonio culturale, unico al mondo, ma anche e soprattutto il fondamento dell'identità nazionale. L'Italia è da sempre culla dell'arte e l'arte e la cultura sono vive, sono vita, educazione, accontentano bisogni profondi, appagano. Eppure l'Italia è uno dei Paesi europei che investe meno in cultura. ●

Giuseppe Morea

Nel nostro Paese esistono 3.609 musei, 5.000 siti culturali, 12.609 biblioteche, 34.000 luoghi di spettacolo, numeri che testimoniano la ricchezza del nostro patrimonio culturale.



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

“Easy Future”: una nuova generazione di fondi “Target Date”

Per gli investimenti di lungo termine BNP Paribas Investment Partners lancia i prodotti “Easy Future”: la gamma è costituita da otto comparti con date di scadenza differenti, tra il 2018 e il 2043, al fine di soddisfare le esigenze ed i progetti d’investimento specifici di ciascun investitore.

Tutti noi, come investitori, nell’arco della nostra vita sentiamo la necessità di pianificare i nostri investimenti per far fronte a particolari eventi futuri, quali, per esempio, risparmiare per destinare fondi all’istruzione dei nostri figli, all’acquisto di una casa o a obiettivi di pre-pensionamento. *BNP Paribas Plan Easy Future* rappresenta un’innovativa risposta a quest’esigenza. La gamma è costituita da 8 comparti con date di scadenza differenti, tra il 2018 ed il 2043. Al momento dell’investimento i comparti *Easy Future* forniscono una garanzia formale del valore a scadenza ed inoltre tale garanzia può solo aumentare nel tempo; è necessario chiarire che essendo fondi aperti, il cliente può comunque disinvestire in qualsiasi momento, anche prima della data di scadenza, al valore patrimoniale netto giornaliero.

In che cosa si differenziano i prodotti *Easy Future* dai *Target Date Funds* esistenti sul mercato?

I prodotti *Target Date* sono cresciuti rapidamente in termini di popolarità nel corso degli ultimi anni. Sul mercato USA, l’incremento degli attivi è stato particolarmente rile-

vante: da 68 a 547 miliardi di USD dal 2005 al 2013. I prodotti *Target Date* presenti sul mercato si sono sempre posti come priorità o di massimizzare il potenziale di rendimento o di proteggere il valore alla scadenza, non era possibile puntare ad ambedue gli obiettivi contemporaneamente. Attraverso *Easy Future*, *BNP Paribas Investment Partners* non vuole invece sacrificare nessuno di questi due aspetti, e per raggiungere tale obiettivo abbiamo sviluppato delle formule innovative di protezione flessibile e di esposizione al mercato per puntare a più elevati potenziali di rendimento, in particolare la strategia “PIWAP” (“*Portfolio Insurance with Adaptive Protection*”) che proprio in *Easy Future* trova la sua applicazione.

Come funziona il meccanismo di protezione formale?

È importante evidenziare che la garanzia formale è fornita dal gruppo *BNP Paribas* e si basa su un meccanismo di protezione innovativo, collegato non solo agli anni rimanenti alla scadenza ma anche al livello dei tassi d’interesse. Il valore protetto alla scadenza sarà disponibile quotidianamente sul sito www.bnpparibas-ip.it e potrà so-



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.

Gli investitori possono conoscere in qualsiasi momento il capitale sul quale potranno contare alla scadenza del comparto sottoscritto.

lo aumentare nel tempo. Viene pertanto fornita la massima trasparenza agli investitori, che possono conoscere in qualsiasi momento il capitale sul quale potranno contare alla scadenza del comparto sottoscritto.

In che modo i comparti Easy Future puntano al potenziale di rialzo futuro e da che cosa è generato il potenziale rendimento?

Oltre alla componente focalizzata alla protezione di portafoglio ogni fondo investe in due “motori” di

pianificare i loro risparmi nel lungo termine, magari attraverso piani di accumulo, ma possono trovare posto anche all’interno di polizze assicurative *Unit linked*. I comparti *Easy Future* sono stati lanciati nella Sicav di diritto lussemburghese *BNP Paribas Plan*, e sono stati autorizzati in Italia alla fine del 2013.

Come aiutare i clienti a scegliere il comparto, o il mix di comparti, che meglio risponde alle loro esigenze?

BNP Paribas IP è da sempre molto sensibile al concetto di educazione e pianificazione finanziaria, di conseguenza per i comparti della gamma *Easy Future*, oltre alla consueta attività di formazione sui distributori, è stato sviluppato un simulatore che, attraverso l’inserimento di alcuni semplicissimi parametri e gli obiettivi desiderati dal cliente, suggerisce le scelte più opportune, oltre a dare immediata visibilità del valore garantito a scadenza e del rendimento obiettivo previsto. Inoltre sarà lanciato a breve un mini-

site *web* dedicato a questi prodotti che darà la possibilità di accedere a diversi documenti promozionali e formativi, sessioni di *training*, pre-

LA GAMMA IN COLLOCAMENTO IN ITALIA

Nome	ISIN	Classe	Cap/Dis	Valuta	Commissione gestione
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2018	LU0930018691	Classic	Cap	EUR	0,75%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2021	LU0930018931	Classic	Cap	EUR	1,25%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2023	LU0930019236	Classic	Cap	EUR	1,25%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2026	LU0930019582	Classic	Cap	EUR	1,60%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2028	LU0930019749	Classic	Cap	EUR	1,60%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2033	LU0930020168	Classic	Cap	EUR	1,60%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2038	LU0930020598	Classic	Cap	EUR	1,60%
BNP PARIBAS PLAN EASY FUTURE 2043	LU0930020838	Classic	Cap	EUR	1,60%

Nota

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.

performance. Il primo “motore” offre un’esposizione ai mercati finanziari globali, con un rigoroso controllo del rischio ed un’ampia diversificazione in termini sia di classi di attivo sia geografica; il secondo “motore” è caratterizzato da un insieme di strategie attive indipendenti e decorrelate dall’andamento dei mercati. Il mix tra i due motori è calibrato costantemente, in funzione della data di scadenza di ogni specifico comparto ed ovviamente del contesto di mercato.

A quale tipo di investitore sono adatti i comparti Easy Future?

Sicuramente sono perfetti per tutti quegli investitori che vogliono



sentazioni e video *ad hoc*. Saranno anche presenti al Salone del risparmio 2014, ed in linea con il tema principale di questa edizione “Investire nel lungo termine”, *BNP Paribas Investment Partners* organizzerà una sessione “educational” aperta a tutti i promotori finanziari interessati da questa tematica. ●

L'impatto finanziario del cambiamento demografico

In Italia, come in gran parte del mondo sviluppato, l'allungamento delle aspettative di vita e i tassi di natalità più bassi sono all'origine di una tendenza all'invecchiamento della popolazione. Una popolazione che invecchia implica un numero maggiore di pensionati che vivono più a lungo, sostenuti finanziariamente da una quota decrescente di cittadini in età lavorativa.

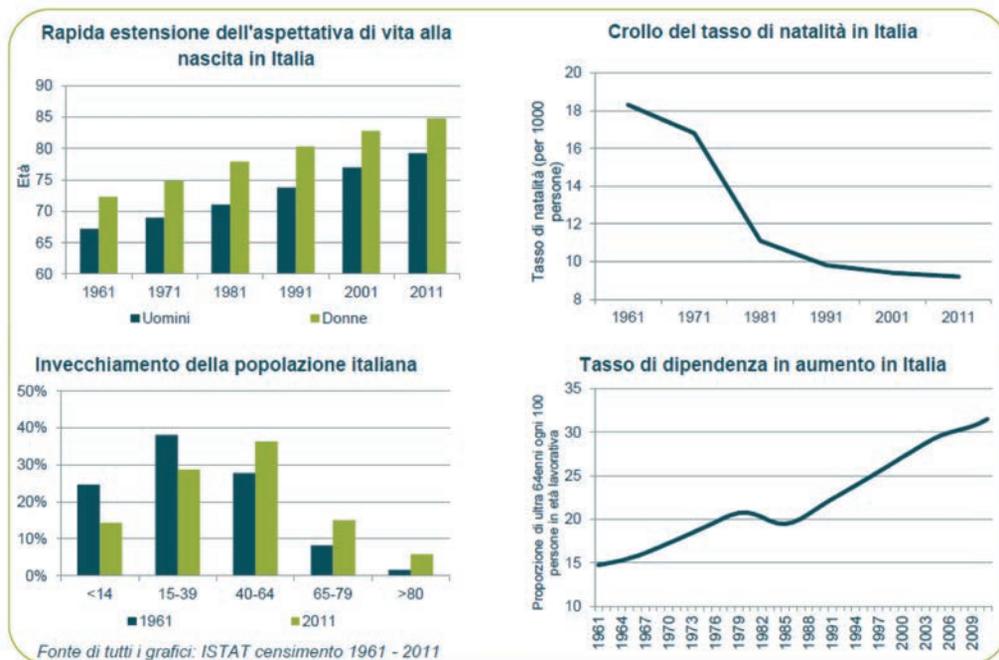
Nel 1961, con l'aspettativa di vita media appena al di sopra dei 67 anni per gli uomini italiani, aveva senso che l'età pensionabile fosse 65 anni. Esistono piani per portare l'età pensionabile a 66 anni entro il 2018, ma per allora l'aspettativa di vita media per gli uomini sarà pari a quasi 80 anni, secondo le proiezioni, quindi i fondi accantonati per la pensione dovranno finanziare un tenore di vita comodo per 10-15 anni ("Italia in cifre 2011", Istat). Fare conto solo sulla pensione per le esigenze di una popolazione che invecchia sta diventando irrealistico, soprattutto nel nuovo regime di rigore del sistema previdenziale pubblico.

LE SFIDE PER CHI PUNTA AD UN FLUSSO DI REDDITO CEDOLARE

Chi fa conto sui propri risparmi, anziché sulla pensione, dovrà fare in modo che questi generino rendimenti per molti anni, una volta smesso di la-

vorare. Tuttavia, oggi i risparmiatori risentono pesantemente dei tassi d'interesse bassi e dei rendimenti in calo sugli asset "sicuri" tradizionali, come la liquidità e i titoli di Stato. Questi strumenti sono da sempre preferiti dagli inve-

I grafici riportati sotto illustrano il profondo cambiamento demografico avvenuto nella società italiana dal 1961.



stitori con una scarsa tolleranza alle perdite, nel momento in cui si avvicinano alla pensione. Tutta-

Gli investitori dovrebbero puntare su un multi-asset che persegua la crescita e la protezione del capitale, oltre a una cedola regolare e in aumento.

via, se la storia recente dei mercati finanziari ci ha insegnato qualcosa è proprio come sia impossibile fare affidamento su una sola *asset class* in tutte le situazioni.

L'ipotesi che i tassi d'interesse restino bassi per qualche tempo è concreta, ed ovviamente poco gradita a chi vuole una rendita. Quando poi si considera l'inflazione, il rendimento reale che gli investitori ricevono dai conti di risparmio e dai

di cedole da parte degli investitori, Steven Andrew, gestore di *M&G Income Allocation Fund*, è convinto che l'unico modo sostenibile di generare un flusso reddituale nel tempo sia un approccio *multi-asset*, che punta a combinare i vantaggi di fonti di reddito diversificate riducendo contemporaneamente i rischi connessi all'investimento in un'unica *asset class*. Secondo Steven, gli investitori dovrebbero pun-

tare su un *multi-asset* che persegua la crescita e la protezione del capitale, oltre ad una cedola regolare e in aumento.

M&G Income Allocation Fund è gestito per generare un reddito lordo annuo del 4% (l'obiettivo di rendimento equivale al rendimento lordo costituito dalla distribuzione totale nell'arco di 12 mesi, come percentuale del prezzo azionario corrente al lordo delle imposte; il rendimento obiettivo non è garantito e potrebbe essere mo-



ditoli di Stato è, nella migliore delle ipotesi, di entità trascurabile e spesso addirittura negativo.

**FONDO MULTI-ASSET:
OBIETTIVO DI RENDITA
DEL 4% P.A.**

Di fronte alla crescente domanda

dificato in futuro) su una base di capitale in aumento.

Steven cerca, inoltre, di realizzare un incremento del capitale del 2-4%, con una volatilità compresa fra il 4% ed il 10% (circa la metà della volatilità azionaria) in un orizzonte di lungo periodo. ●



Il valore degli investimenti sui mercati finanziari tende a oscillare determinando movimenti al rialzo o al ribasso dei prezzi dei Comparti, pertanto è possibile che non si riesca a recuperare l'importo originariamente investito. **Il presente documento è concepito a uso esclusivo di investitori qualificati. Non destinato alla distribuzione ad altri soggetti o entità, che non devono basarsi sulle informazioni in esso contenute.** Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Comparti qui citati. Gli acquisti relativi a un Comparto devono basarsi sul Prospetto Informativo corrente. Copie gratuite degli Atti Costitutivi, dei Prospetti Informativi, dei Documenti di Informazione Chiave per gli Investitori (KIID) e delle Relazioni annuali e semestrali sono disponibili presso l'ACD: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London, EC4R 0HH, GB. Tali documenti sono disponibili anche sul sito: www.mandgititalia.it. **Prima della sottoscrizione, leggere il Prospetto Informativo**, che illustra i rischi di investimento associati a questi compartimenti. Il presente documento di promozione finanziaria è pubblicato da M&G International Investments Ltd. Sede legale: Laurence Pountney Hill, Londra EC4R 0HH, società autorizzata e disciplinata nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority. MAR14/48499



Obiettivo
cedola annua

4%*

M&G Income Allocation Fund

Obiettivo

cedola

M&G Income Allocation Fund

M&G Income Allocation Fund punta a generare un flusso di cedole crescenti, ma anche ad accrescere il capitale nel lungo periodo. Il gestore, Steven Andrew, sfrutta appieno la flessibilità del comparto per individuare opportunità di investimento in tutte le asset class.

Il valore degli investimenti nel mercato tende a oscillare determinando movimenti al rialzo o al ribasso dei prezzi dei Comparti, pertanto è possibile che non si riesca a recuperare l'importo originariamente investito. Il livello di qualsiasi reddito generato dal Comparto è soggetto a oscillazioni.

www.mandgitalia.it

ESPERTI NELLA GESTIONE DI FONDI DAL 1931

M&G
INVESTMENTS

*Il rendimento annuo indicato non è garantito e l'obiettivo di rendimento annuo potrebbe essere modificato in futuro. Il fondo è una società di investimento di tipo aperto a sé stante. Come da articolo 101 del T.U.F. (Legge 58/1998), questo testo pubblicitario è stato trasmesso alla Consob contestualmente alla sua diffusione. Queste informazioni non costituiscono un'offerta o una sollecitazione di offerta per l'acquisto di azioni di investimento di uno dei Comparti qui citati. Gli acquisti relativi a un Comparto devono basarsi sul Prospetto Informativo corrente. Copie gratuite degli Atti Costitutivi, dei Prospetti Informativi, dei Documenti di Informazione Chiave per gli Investitori (KIID) e delle Relazioni annuali e semestrali sono disponibili presso l'ACD: M&G Securities Limited, Laurence Pountney Hill, London, EC4R 0HH, GB. Tali documenti sono disponibili anche sul sito www.mandgitalia.it Prima della sottoscrizione, leggere il Prospetto Informativo, che illustra i rischi di investimento associati a questi comparti. Le informazioni qui contenute non intendono sostituire una consulenza indipendente. Questa attività di Promozione Finanziaria è pubblicata da M&G International Investments Ltd. Sede legale: Laurence Pountney Hill, Londra EC4R 0HH, società autorizzata e disciplinata nel Regno Unito dalla Financial Conduct Authority. MAR 14 / 48471

È il momento giusto per l'ottimismo in Europa?

La volatilità dei mercati e la discontinuità della ripresa potrebbero forse giustificare la prudenza per gli investimenti in Europa. Philippe Brugere-Trelat, Executive VP e Portfolio Manager in Mutual Series®, è convinto che le prospettive siano più ottimistiche.

Nonostante i segnali di progressi, la ripresa europea rimane fragile e persiste il rischio di deflazione. Per

combattere tale rischio la BCE (Banca Centrale Europea) ha a disposizione molte misure, che ancora non sono state utilizzate. Il *tapering* del QE (allentamento quantitativo) potrebbe mettere un tetto all'espansione dei multipli (ossia del prezzo che gli investitori saranno disposti a pagare per le azioni sulla base delle previsioni di utili futuri). Un ulteriore rialzo dei titoli azionari statunitensi scaturirà da un aumento degli utili, che a loro volta necessitano di una maggiore crescita della "top-line". Anche in Europa vi sono limiti all'espansione dei multipli. Tuttavia, per numerose società europee essi sono ancora di gran lunga inferiori a quelli statunitensi in termini di prezzo-utile o prezzo-cash flow ed anche in rapporto ai rendimenti azionari.

Un ulteriore rialzo dei titoli azionari statunitensi scaturirà da un aumento degli utili, che a loro volta necessitano di una maggiore crescita della "top-line". Anche in Europa vi sono limiti all'espansione dei multipli. Tuttavia, per numerose società europee essi sono ancora di gran lunga inferiori a quelli statunitensi in termini di prezzo-utile o prezzo-cash flow ed anche in rapporto ai rendimenti azionari.

UTILI SOCIETARI IN EUROPA
Durante la crisi del debito in Europa, le società europee hanno reagito energeticamente tagliando la pro-

pria base di costi e grazie a tali misure anche un miglioramento modesto dell'economia potrebbe incrementare ulteriormente la loro leva operativa, generando utili in grado di sorprendere, soprattutto in un momento in cui le previsioni generali di mercato sono ai minimi storici (ipotizzando l'assenza di *shock* imprevisti).

SELEZIONE DEI TITOLI

A *Mutual Series* siamo investitori *bottom-up* alla ricerca di opportunità a livello di singoli titoli, indipendentemente dal quadro macroeconomico.

In Europa, i titoli difensivi in cui *Mutual Series* ha tradizionalmente investito – nei settori degli alimentari, delle bevande e del tabacco – sono diventati a nostro giudizio molto costosi. Abbiamo pertanto spostato l'attenzione sull'intensificazione degli investimenti nel settore dei beni discrezionali, sulle imprese maggiormente orientate verso l'economia europea ed interna, in segmenti come auto, tempo libero, alberghi e finanza.

Al momento non siamo molto entusiasti delle banche europee, ma abbiamo un atteggiamento molto più positivo nei confronti delle compagnie assicurative europee perché in generale sono soggette a una leva finanziaria inferiore rispetto alle banche e la loro capacità di gestire il rischio si è dimostrata storicamente di gran lunga superiore. ●

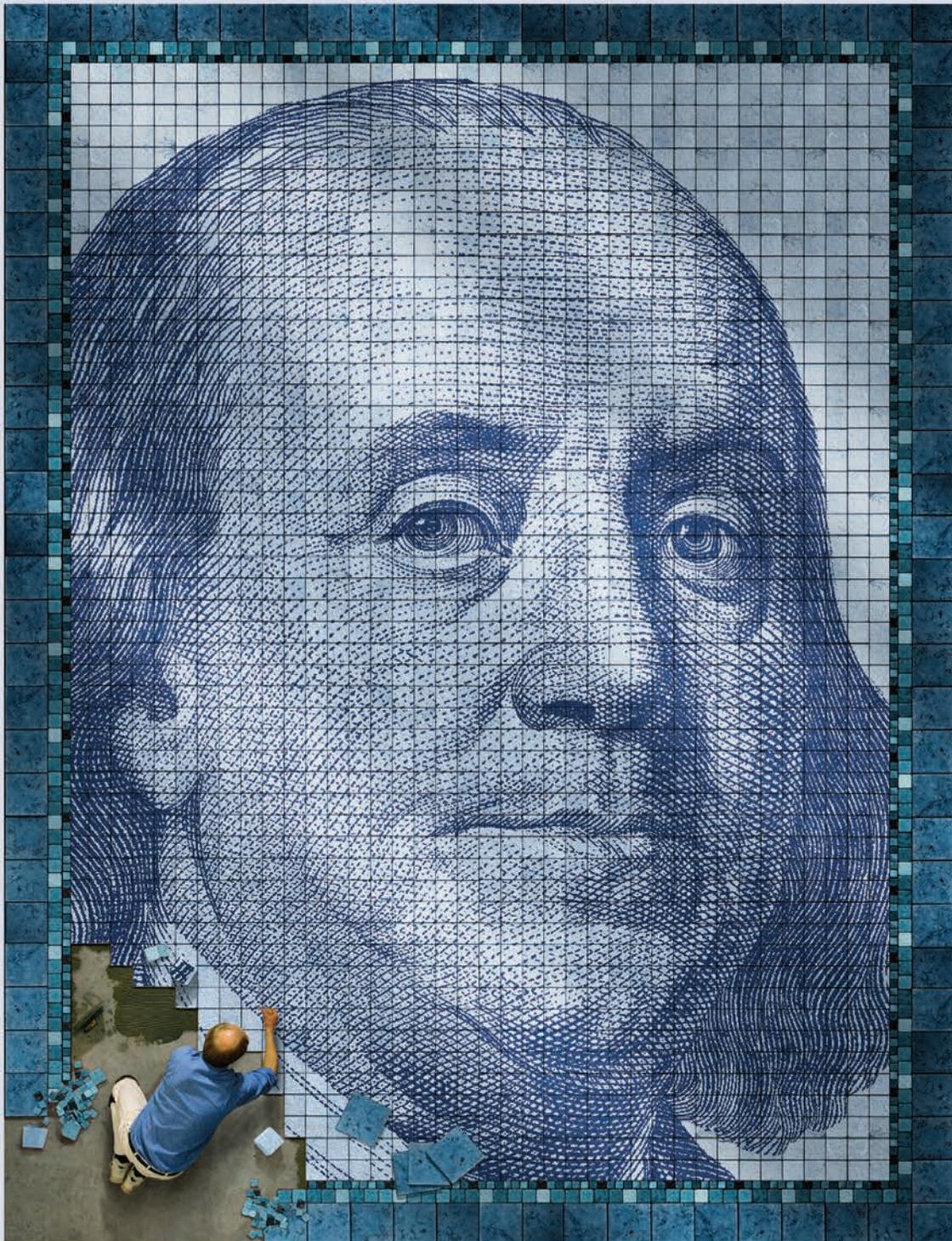
U.S. and Europe: Trailing Price-to-Earnings & Price-to-Book Value Ratio



Source: FactSet¹, MSCI². © 2014 FactSet Research Systems Inc. All Rights Reserved. The information contained herein: (1) is proprietary to FactSet Research Systems Inc. and/or its content providers; (2) may not be copied or distributed; and (3) is not warranted to be accurate, complete or timely. Neither FactSet Research Systems Inc. nor its content providers are responsible for any damages or losses arising from any use of this information. MSCI makes no express or implied warranties or representations and shall have no liability whatsoever with respect to any MSCI data contained herein. The MSCI data may not be further redistributed or used as a basis for other indices or any securities or financial products. This report is not approved, reviewed or produced by MSCI. MSCI Europe Index price-to-book calculated from 12/31/70 to 1/31/14. MSCI Europe index price-to-earnings calculated 12/31/74 to 1/31/14 (monthly). Methodology: The stock's trend P/E is established by dividing its absolute share price by its trend EPS line, as a basis for other indices or any securities or financial products. This report is not approved, reviewed or produced by MSCI. Indexes are unmanaged, and one cannot invest directly in an index. Past performance is no guarantee of future results.

I commenti, le opinioni e le analisi hanno finalità puramente informative e non devono essere considerati come una consulenza in materia di investimenti né come una raccomandazione a investire in un titolo o ad adottare una strategia di investimento. Le condizioni di mercato ed economiche sono passibili di rapidi cambiamenti, pertanto i commenti, le opinioni e le analisi sono soggetti a modifiche senza preavviso.

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



www.franklintempleton.it



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

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

Strumenti per il calcolo: dai compassi ai calcolatori

A pochi passi da Piazza dei Miracoli, un affascinante percorso nella storia del calcolo lungo almeno 500 anni, dai compassi fino ai più moderni calcolatori, passando attraverso manoscritti ed epistolari inediti.



Museo degli Strumenti per il Calcolo via Bonanno Pisano 2/B - Pisa

*Informazioni e prenotazioni:
Francesca Corradi - tel. 050 2213626
e-mail francesca.corradi@unipi.it*

Nelle pagine alcune foto del Fondo Pacinotti che raccoglie tutte le invenzioni realizzate dal grande scienziato Antonio Pacinotti. Il Fondo Pacinotti è il più consistente dei Fondi conservati e gestiti dalla Fondazione Galileo Galilei: è costituito dall'archivio, dalla biblioteca di Luigi e Antonio Pacinotti, dagli strumenti ideati e realizzati da Antonio Pacinotti.

Nel cuore di Pisa si può trovare una delle realtà storico-culturali più interessanti del nostro Paese, riconosciuta tale per il valore indubbio dei materiali conservati e per il successo delle sue esperienze divulgative. È il Museo degli Strumenti per il Calcolo che offre, con le sue preziose collezio-

Si contano, ad oggi, circa 700 strumenti scientifici, che fanno parte della collezione storica dell'Università di Pisa, e più di 2.000 strumenti per il calcolo. Con un patrimonio del genere, che conta cimeli anche molto rari come per esempio la CEP, la Calcolatrice Elettronica Pisana indissolubilmente legata al nome di Enrico Fermi, il Museo pisano ha raggiunto, con il passare del tempo, una posizione assai privilegiata nel panorama museale italiano, tanto da diventare punto di riferimento per una possibile istituzione nel nostro Paese di un Museo nazionale dell'Informatica.

CENNI STORICI

Il Museo degli Strumenti per il Calcolo, gestito dalla Fondazione Galileo Galilei, ha una storia piuttosto recente: è, infatti, il 1993 quando viene fondato insieme ad una commissione ministeriale; a ciò segue un primo finanziamento. Il progetto è nato con lo scopo di proseguire l'esperienza del Centro per la Conservazione e lo Studio degli Strumenti Scientifici del Dipartimento di Fisica, sfruttando gli spazi che il Comune metteva a disposizione. Qualche anno più tardi, nel 1998, la sua gestione passa alla Fondazione Galileo Galilei, riattivata per l'occasione e nominata gestore di tutte le collezioni museali del Centro e di tutte le attrezzature presenti.

ni, "un affascinante percorso nella storia della scienza" e dell'informatica. Sono più di 500, infatti, gli anni che il Museo racconta attraverso mostre, manoscritti, epistolari, convegni, l'immenso valore del patrimonio scientifico che ha segnato le varie tappe della storia del calcolo.

Dai compassi più antichi fino ai recenti calcolatori, il Museo degli Strumenti per il Calcolo ospita pezzi unici e prestigiosi, perché prestigioso è l'obiettivo che si è prefissato: allestire un moderno museo di rilevanza nazionale finalizzato alla conservazione e allo studio di esemplari di calcolatori e, più in generale, di tutto ciò che è stato realizzato e scritto nell'area informatica.

Nel 2013 è stato istituito il Sistema Museale di Ateneo, grazie al quale il Museo occupa oggi una posizione di primo piano nell'organizzazione stessa dell'Università di Pisa.

Attualmente, la sede del Museo si trova nell'area dei Vecchi Macelli di Pisa, in uno spazio circondato da un parco di dodicimila metri quadrati. Ad ospitare le collezioni sono essenzialmente tre edifici, ma il Museo possiede anche una sezione archivistica dove è consentita la consultazione dei molti documenti ivi presenti.

LE COLLEZIONI

Il Museo degli Strumenti per il Calcolo conserva un patrimonio che va dal XVIII secolo ai giorni nostri. Le collezioni sono incentrate principalmente sul calcolo digitale, che viene raccontato e mostrato a partire dalle prime macchine meccaniche dell'Ottocento, cui fanno seguito i calcolatori della seconda metà del Novecento: dai primi aritmetri De Colmar alle calcolatrici Olivetti, grandi protagoniste fino agli anni Sessanta.

A testimoniare i primi passi dell'informatica scientifica sono specialmente la CEP del 1961 e l'Olivetti 9104 CINAC del 1966. Ma testimoni della grande storia della Olivetti sono anche il *Bull Gamma 3* e l'Olivetti *Elea 6001*.

Tra i supercalcolatori, di particolare interesse è il *Cray*, un pezzo unico che il Museo ha l'onore di ospitare.

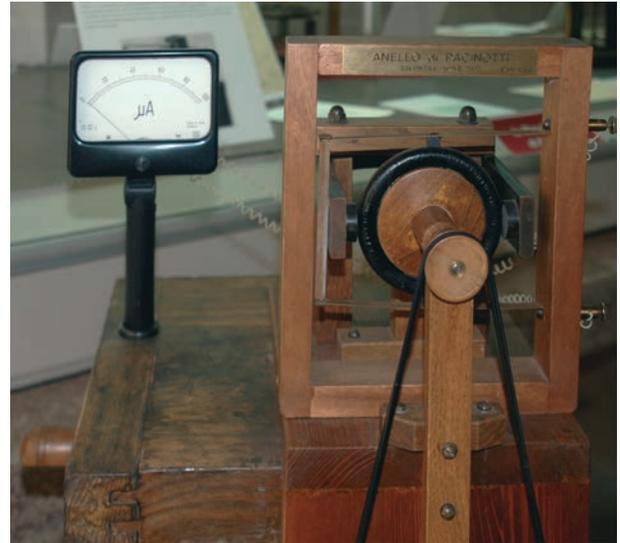
Per quanto riguarda i *personal computer*, la storia della loro evoluzione parte dalla Olivetti *Programma 101* per arrivare fino ai recenti anni Novanta, e di questi è possibile scoprire pezzi unici, spesso

incontrabili come il *luggable Osborne*. Una sezione a parte del Museo degli

Strumenti per il Calcolo è dedicata agli strumenti analogici (come per esempio il planimetro di Gonnella e il regolo di Washington), veri e propri "progenitori" degli strumenti per il calcolo digitale.

LE ATTIVITÀ

Tutte le attività organizzate dalla Fondazione Galileo Galilei (mostre, manifestazioni, convegni) hanno lo scopo di promuovere e di divulgare la "cultura scientifica". Ad esse si affiancano le attività didattiche con visite al Museo per scuole ed incontri con studenti, che servono ad avvicinare i più giovani a un'educazione scientifica. La Fondazione (cfr. <http://www.fondazionegalileogalilei.it>), inoltre, si dedica intensamente anche alla cura e al mantenimento dei tre Fondi archivistici: il Fondo Pacinotti, il Fondo Riccardo Felici ed il Fondo Enrico Fermi. Il Museo degli Strumenti per il Calcolo può essere visitato, su



Il Museo degli Strumenti per il Calcolo annovera tra i pezzi più prestigiosi esemplari unici ed emblematici nella storia del calcolo e dell'informatica.



prenotazione, durante tutto il corso dell'anno. ●

Luana Savastano

Liberi per scelta.
Normali per vocazione.

copernico

Società di Intermediazione Mobiliare S.p.a.

