



la Banca nota

N. 91 - Giugno 2018



Luigi Olmo,
Olmo Group

Strategie

Fattore umano e tecnologia

Finanza

Cybersecurity

Cover Story

Dalla bici al poliuretano

Storia 1915-1918

A un secolo da Caporetto

Filiali

Ascoli e lo Stato Pontificio

Viaggi

A Bard per un viaggio nella storia

Entra in filiale qui il mutuo è CASA.

TASSO
VARIABILE

TASSO
MISTO

TASSO
FISSO

FLEXTIME



 **Rapida verifica di fattibilità.**

Grazie all'offerta **D Casa**, costruiremo una soluzione personalizzata per affrontare il tuo nuovo impegno con serenità. bancodesio.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali del prodotto è necessario fare riferimento alle "Informazioni Generali sul credito immobiliare offerto ai consumatori" disponibili presso le filiali del Banco, su supporto cartaceo/telematico, e pubblicate sul sito www.bancodesio.it alla sezione "Trasparenza". Il Banco si riserva la valutazione del merito creditizio e dei requisiti necessari alla concessione del mutuo. Il prodotto pubblicizzato con il presente messaggio è promosso e collocato esclusivamente presso gli sportelli delle Filiali del Banco di Desio e della Brianza S.p.A.



Banco Desio

Un rapporto personale.



la Banca nota

N. 91 - Giugno 2018

Registrazione:

Tribunale di Milano n. 292
del 15 aprile 2005

Direttore responsabile:

Riccardo Battistel

Vice direttore:

Tommaso Adami

Comitato di Direzione:

Tommaso Adami, Angelo Antoniazzi,
Maurizio Ballabio, Riccardo Battistel,
Mauro Walter Colombo,
Umberto Vaghi

Coordinamento editoriale:

Monica Nanetti

Collaboratori:

Anita Armani, Enrico Casale,
Enzo Corti, Marco Demicheli,
Alessandro Manca, Andrea Pizzi,
Francesco Ronchi

Editore incaricato

Media(iN) srl

Via Campi, 29/L - 23807 Merate (LC)

Progetto Grafico e impaginazione:

Media(iN) srl

Stampa:

Intergrafica srl - Azzano San Paolo (BG)

Finito di stampare:

Giugno 2018
Azzano San Paolo (BG)

Responsabilità:

la riproduzione delle illustrazioni e articoli pubblicati dalla rivista, nonché la loro traduzione è riservata e non può avvenire senza espressa autorizzazione della Casa Editrice. I manoscritti e le illustrazioni inviati alla redazione non saranno restituiti, anche se non pubblicati e la Casa Editrice non si assume responsabilità per il caso che si tratti di esemplari unici. La Casa Editrice non si assume responsabilità per i casi di eventuali errori contenuti negli articoli pubblicati o di errori in cui fosse incorsa nella loro riproduzione sulla rivista. Ai sensi del D.Lgs 196/03 garantiamo che i dati forniti saranno da noi custoditi e trattati con assoluta riservatezza e utilizzati esclusivamente ai fini commerciali e promozionali della nostra attività. I Suoi dati potranno essere altresì comunicati a soggetti terzi per i quali la conoscenza dei Suoi dati risulti necessaria o comunque funzionale allo svolgimento dell'attività della nostra Società. Il titolare del trattamento è: Media(iN) srl, via Paolo Regis 7 - 10034 Chivasso. Al titolare del trattamento Lei potrà rivolgersi al numero 039/ 99891 per far valere i Suoi diritti di rettificazione, cancellazione, opposizione a particolari trattamenti dei propri dati, esplicitati all'art. 7 D.Lgs 196/03

EDITORIALE

Cambiamento nella continuità.... 4

STRATEGIE

Fattore umano e tecnologia 5

FINANZA

L'irresistibile boom
della cybersecurity 7

INDAGINE

Customer Satisfaction:
una conferma per il Banco 11



11



26

PRODOTTI

Semplice pagare
con il portafoglio virtuale 13

SISTEMA DEI PAGAMENTI

PSD2 e sistema
dei pagamenti europei 14

COVER STORY

Dalla bici al poliuretano 16

FILIALI

Ascoli e lo Stato Pontificio 20

INNOVAZIONE

L'evoluzione del modello di filiale .. 24

ASSOCIAZIONI

Come parlare di denaro
ai nostri figli..... 26

STORIA

A un secolo da Caporetto..... 28

VIAGGI

A Bard per un viaggio
nella storia 32



28

Cambiamento nella continuità


Riccardo Battistel

Apriamo il numero 91 della rivista con l'intervista al direttore generale del Banco. Insediatosi da poco meno di un anno al vertice di Banco Desio, Angelo Antoniazzi ci precisa un orientamento strategico del Gruppo: saldare, seguendo i cambiamenti delle abitudini e dei comportamenti della clientela, l'evoluzione dei mercati e della tecnologia, la nostra capacità di strutturare l'offerta di prodotti e servizi con modalità attente alla qualità ed alla personalizzazione del rapporto. Con una clientela che ci ha dimostrato per l'ennesima volta - nella terza edizione della indagine annuale di Customer Satisfaction - il valore del suo grado di soddisfazione nei nostri confronti.

Come noto, dal 25 maggio scorso è efficace il nuovo regolamento europeo (GDPR - General Data Protection Regulation) per la protezione dei dati personali. Nato per garantire una maggior sicurezza in materia di sicurezza e rispetto della privacy, il nuovo regolamento, tra l'altro, tutela tutti i cittadini europei anche nei confronti di aziende extra europee che trattano o gestiscono dati personali. E quanto siano sensibili i temi connessi alla sicurezza lo raccontano gli articoli rispettivamente dedicati alla cybersecurity e al nuovo sistema dei pagamenti europeo PSD2.

Ma la tecnologia, se impone attenzione crescente in termini generali ai controlli su processi e procedure, offre anche nuove opportunità per migliorare qualità ed efficienza dell'offerta: lo testimoniano le pagine dedicate alle nuove Aree SELF attualmente impiantate in alcune filiali del Gruppo: un primo passo del piano che vede nella trasformazione dei punti di vendita delle banche del Gruppo l'opportunità di venire incontro a nuove esigenze della clientela e alla possibilità di allargare ed approfondire il dialogo con la stessa.

Nel filone ormai consolidato di racconti imprenditoriali dei nostri clienti segnaliamo ancora una bella storia che nasce nella prima metà del Novecento da un campione sportivo - Giuseppe Olmo - e dai suoi successori che hanno saputo costruire nel tempo con sacrifici e lungimiranza imprenditoriale una bella realtà industriale, un gruppo solido e affermato.

Da menzionare, infine, il recente avvio nella bella realtà di Ascoli Piceno di una nuova filiale della Banca Popolare di Spoleto: testimonianza concreta di quanto la controllata, pur nel più ampio ridisegno della propria struttura distributiva, sappia cogliere le opportunità offerte da un territorio, quale quello marchigiano, che merita una rinnovata attenzione in grado di accompagnarne e supportarne lo sviluppo. 



Fattore umano e tecnologia



*Intervista al
direttore generale
di Banco Desio
Angelo Antoniazzi*

Foto di E. Corti

5

Giancarlo Ferrario - Giornale di Desio

Angelo Antoniazzi, 56 anni, da luglio 2017 Direttore Generale del Banco.

Precedenti esperienze lavorative in Ambroveneto, ma già dal 1999 al Banco Desio dove ha ricoperto incarichi di crescente responsabilità ripercorrendo le tappe dell'Unità di Italia – Torino, Firenze, Roma – e poi Direttore Generale della controllata Banca Popolare di Spoleto.

Com'è stata l'esperienza in BPS?

Estremamente positiva. All'inizio si è registrata una certa diffidenza, come era logico aspettarsi visto il precedente periodo attraversato dall'istituto con il commissariamento, ma in breve si è capito che il territorio umbro e la Brianza avevano molti punti in comune dal punto di vista del tessuto produttivo e che il nostro primo obiettivo era quello di risanare una banca storica.

Le dimensioni attuali del Gruppo vanno bene?

Oggi il Gruppo conta su una rete di 265 sportelli e siamo presenti in dieci regioni. L'industria bancaria sta cambiando radicalmente, la dimensione non è l'unico requisito per restare nel mercato: bisogna puntare sulla qualità del servizio e dei prodotti, sulla flessibilità e sul rapporto personalizzato con la clientela. In breve rapidità di risposte, professionalità e tecnologia. Il nostro ruolo sarà anche quello di affiancare le PMI che per quantità e qualità rappresentano una componente fondamentale del nostro business.

Il CDA ha approvato il Piano Industriale 2018 – 2020. Quali sono le azioni più strategiche?

Intanto da quest'anno tutta la contrattualistica è digitale e questo risultato non è banale. L'utilizzo dell'Home Banking fa sì che il cliente si rechi sempre




6

meno in banca e ci stiamo impegnando per migliorare ulteriormente questo servizio. Stiamo lavorando per essere a breve operativi con l'offerta fuori sede di servizi di investimento, per consentire a dipendenti e consulenti finanziari di operare presso il domicilio del cliente o presso la sua azienda.

All'interno delle filiali stiamo introducendo le Aree Self dove il cliente potrà svolgere autonomamente tutte le operazioni di cassa.

Quindi la banca fisica avrà sempre meno importanza?

Il tema più cogente è quello di rendere funzionale e compatibile la capacità di presidiare il territorio "fisico" con quella del presidio del territorio "digitale". Il digitale può e deve essere propedeutico a sviluppare relazioni one – to – one all'interno della filiale, fisica o virtuale che sia.

La banca fisica continuerà ad esistere, non dimentichiamo il fattore umano che per noi resta prioritario, le persone sono il nostro patrimonio: quelle che lavorano per la banca (i collaboratori) e quelle che lavorano con la banca (i clienti). Quanto più si riuscirà ad amalgamare la componente collaboratori con quella dei clienti, quanto più forte sarà la percezione del valore dei servizi sartoriali offerti e della qualità del nostro brand, tanto più saremo pronti ad affrontare le sfide del cambiamento: perché ci sono alcuni rischi, ma anche molte opportunità. 



Gruppo Banco Desio: risultati positivi per il primo trimestre 2018

Lo scorso 10 maggio 2018 il Consiglio di Amministrazione del Banco di Desio e della Brianza S.p.A. ha approvato la "Relazione finanziaria trimestrale consolidata al 31 marzo 2018"

Il documento ha evidenziato un andamento complessivamente positivo con un utile netto di pertinenza della Capogruppo al 31 marzo 2018 che si attesta a circa 9,5 milioni di euro, in crescita del 9,8% rispetto all'utile del periodo di confronto pari a 8,6 milioni di euro; un risultato, peraltro, condizionato dal contesto economico finanziario contraddistinto da ricavi per interessi fortemente compressi per effetto del permanere della politica monetaria espansiva.

Tra gli elementi di maggiore spicco della relazione finanziaria, sono da segnalare gli elevati livelli di coverage sui crediti deteriorati e sui crediti in bonis; l'elevata e stabile solidità patrimoniale, con ampio margine

rispetto al requisito minimo di capitale CET1; la sostanziale stabilità degli impieghi alla clientela ordinaria e della raccolta complessiva da clientela.

Per quanto concerne la controllata Banca Popolare di Spoleto, il risultato corrente alla data di riferimento chiude con un risultato positivo pari a 1,5 milioni di euro, pur in contrazione rispetto al periodo di confronto, per un minor contributo del margine d'interesse dovuto alla medesima considerazione espressa per il consolidato di Gruppo.

Per Fides (detenuta al 100%) il risultato corrente al netto delle imposte segna un +15% rispetto al periodo di confronto, attestandosi a 1,8 milioni di euro.

Tutti i dettagli della relazione sono disponibili sul sito Banco Desio all'indirizzo www.bancodesio.it/it/content/comunicati-stampa.

Gli anni più recenti hanno visto un grande incremento nelle attività di sicurezza informatica da parte delle aziende



L'irresistibile boom della **CYBERSECURITY**

7

Marco Demicheli e Alessandro Manca - Ufficio Gestione Patrimoni Mobiliari del Banco Desio

È notte. In casa tutti dormono e regna il silenzio. Quando a un tratto, direttamente dalla camera del piccolo, si sentono provenire delle strane voci. Terrorizzato vai a controllare e ti accorgi che è il baby monitor che parla! Gli hacker si divertono a violare la privacy delle persone, prendendo possesso delle loro webcam, anche per svegliare bambini addormentati, e poi gridare oscenità ai genitori accorsi a salvarli. È quanto successo a ben due famiglie americane.

Il sistema di controllo del traffico degli Stati Uniti (e probabilmente delle città di tutto il mondo) è vulnerabile. I sensori posti sulle strade delle maggiori città americane possono essere facilmente manipolati da remoto. Questi dispositivi di controllo wireless mandano informazioni sulla viabilità in maniera decriptata. Sarebbe facile così inviare dati falsati, influenzando in maniera scorretta sul traffico. Il risultato? Strade inutilmente congestionate, veicoli forzati

a seguire percorsi alternativi, possibilità di incidenti.

Moltissimi sono i casi di blogger famosi, di aziende, o di gente comune che hanno visto la loro privacy completamente violata a causa di un'improvvisa intrusione nel loro mondo virtuale. Possono cominciare con l'account dei principali social network e da lì arrivare a prendere possesso delle email, dei contatti e poi delle foto, dei documenti, di tutti i file sul computer e sul cellulare. Degli hacker siriani sono persino riusciti a rubare i disegni della nuova collezione di abiti di una nota maison e a venderne le creazioni contraffatte prima dell'uscita effettiva sul mercato.

Di sicurezza informatica tutti discutono, ma quanti sanno cos'è veramente? Se ne parla sempre più come se fosse un argomento di vitale importanza, ed effettivamente lo è, ma non a chiunque è chiaro in cosa consista concretamente. Dare una definizione di cybersecurity non è semplicissimo; cercando



8

di essere concisi, si potrebbe riportare la definizione dell'Enciclopedia Treccani: "Nel settore informatico il termine sicurezza denota l'insieme delle tecniche e dei dispositivi mediante i quali si attua la protezione di dati e sistemi informatici. I suoi aspetti principali riguardano la difesa delle informazioni dai tentativi di intrusione a scopo di spionaggio o di danneggiamento dell'intero sistema, e la salvaguardia della loro integrità, ovvero la protezione delle informazioni nei confronti di modifiche, accidentali o volontarie, del loro contenuto".

In un tempo di minacce crescenti, la sicurezza informatica rappresenta, per coloro a cui è affidata la tutela degli interessi nazionali, il pericolo maggiore per tutti i Paesi del globo terrestre. Sulla materia, a ottobre del 2017 il Consiglio europeo ha chiesto l'adozione di un approccio comune nell'UE. La strategia, pur senza disconoscere la validità di quanto sinora fatto, tende a basare la propria dottrina su tre assi fondamentali: la resilienza (intesa sia come la capacità degli stati membri e dell'Ue nel suo complesso di dotarsi di infrastrutture informatiche o interdipendenti dai sistemi informatici più solide ed efficaci, sia come la capacità di produrre tecnologie sicure da immettere nel mercato europeo), la deterrenza (ossia la capacità politico-diplomatica e militare di dissuadere i potenziali avversari, statali e non, dal lanciare un attacco nei confronti degli stati membri Ue e quella operativa di anticipare e/o reagire agli attacchi subiti) e, infine, la cooperazione internazionale in ambito cyber (che ha il principale obiettivo di facilitare la cooperazione con i principali partecipanti allo spazio cibernetico, siano essi privati, stati esterni all'Unione o Organizzazioni internazionali, in primis Onu, Ocse e Nato, al fine di mitigare i rischi di incomprensioni).



Se gli sforzi europei rappresentano un chiaro segno di attenzione verso il problema, negli Usa questo sta assumendo i caratteri di un'emergenza. Nel 2015 il segretario alla difesa ha annunciato una nuova strategia che enfatizza, soprattutto, lo sviluppo di programmi di formazione del personale. In particola-





re, si propone di accelerare il processo di correlazione tra le attività di ricerca e sviluppo del Pentagono con quelle del Dipartimento della Difesa. Inoltre dal 2017 sono stati attivati percorsi formativi, per una spesa di 150 milioni di dollari, finalizzati alla creazione di centri di "soldati cibernetici" in grado di svilup-

pare strumenti e metodologie di difesa e attacco, ma anche di sviluppare azioni proattive di contrasto alle minacce informatiche. È prioritariamente prevista anche la messa a punto di un sistema di difesa da condividere con gli alleati presenti in Asia, nell'area del Pacifico orientale, in Medio Oriente e in Europa. Investire in cybersecurity, com'è facile intuire, è l'obiettivo primario di ogni Paese che sia intenzionato a preservare l'integrità dei propri sistemi informativi e la sopravvivenza delle infrastrutture critiche nazionali. La Cina, che da alcuni decenni ha effettuato investimenti corposi nel settore, lo scorso marzo ha annunciato la creazione dell'Associazione Cyber Security del Paese, con sede a Pechino. Partecipano ai tavoli di ricerca e studio dell'Associazione eminenti esperti di istituti accademici, società specializzate in sicurezza informatica, esperti di comunicazione, personale degli apparati d'intelligence e di aziende che operano nel settore dei social media.

La tutela della sicurezza informatica non costituisce solo una prerogativa per le singole Nazioni, ma espone anche il settore privato a numerose minacce. Le organizzazioni e i prodotti cui le società ricorrono per contrastare tali problematiche diventeranno sempre più importanti: i requisiti normativi in materia di privacy e protezione dei dati sono destinati ad aumentare e l'espansione dell'"Internet delle cose" indica che un numero maggiore di oggetti, dai telefoni ai frigoriferi, avrà una connessione a Internet e genererà dati che dovranno essere protetti.

Sebbene negli ultimi anni le aziende abbiano potenziato la propria sicurezza, il loro progresso in questo senso non è andato di pari passo con il gra-

Investire sulle macrotendenze

Nell'ambito delle Gestioni patrimoniali del Banco Desio, è presente la Linea in fondi "GPF Megatrend" al cui interno trovano posto quegli OICR che si focalizzano su imprese particolarmente dinamiche e innovative operative in quei settori legati ai cambiamenti economici, sociali e culturali di lungo periodo. L'investimento in tali tematiche richiede un approccio selettivo, un'esposizione globale e diversificata che possa offrire agli investitori l'accesso a tutti i fattori responsabili dell'evoluzione dei trend strutturali del futuro.

Tra queste aziende trovano senz'altro una collocazione


ideale quelle realtà in grado di cogliere le opportunità di crescita legate alla tematica della sicurezza informatica. Occorre tener presente che questo settore non riguarda una sola disciplina, ma include le competenze di imprese operanti in un'ampia gamma di aree, tra cui lo sviluppo di software, le apparecchiature di comunicazione, le società di consulenza e quelle attive nell'industria aerospaziale e nella difesa.

Diventa, pertanto, indispensabile un approccio selettivo e diversificato per contenere il rischio del portafoglio e ciò viene attuato attraverso l'attento monitoraggio e selezione dei migliori fondi presenti sul mercato.



do di sofisticatezza raggiunto da hacker sempre più preparati e aggressivi in un momento storico in cui le tecnologie stanno esprimendo al massimo le proprie potenzialità, portandoci in una nuova era industriale. Sarebbe quindi necessario un approccio nuovo da parte delle aziende, che preveda un lavoro di analisi preventiva volta sia a ridefinire gli ambiti e le attività sui cui assicurare un livello di protezione adeguato, sia a stabilire i reali punti di debolezza su cui intervenire. Non bisogna poi trascurare il fatto che oggi le aziende operano in ecosistemi digitali sempre più estesi.

È quindi indispensabile implementare una strategia di sicurezza informatica che sia efficace lungo tutta la catena del valore in cui l'organizzazione opera. A livello mondiale, l'industria della cyber security ha sfiorato un giro di affari di oltre 75 miliardi di dollari e per il 2020 se ne prevede il raddoppio. Gli investimenti nel settore sono inevitabilmente destinati a crescere, pena il blocco delle attività delle aziende, la sicurezza nazionale dei Paesi e, di conseguenza, gli equilibri geopolitici. Non esiste una ricetta unica che le imprese possono seguire per tenere al sicuro le loro reti, i loro dispositivi e i loro dati: educare il personale a fare attenzione alle e-mail sospette è importante quanto mantenere aggiornati i software e criptare i dati più sensibili. L'obiettivo genera-

le della sicurezza informatica è proteggere le reti, i programmi, i dispositivi connessi (come computer e smartphone) e i dati in essi contenuti da accessi non autorizzati e furti. Questi ultimi possono essere frutto di attacchi deliberati e/o premeditati da parte di criminali informatici intenzionati a sottrarre dati da vendere, di hacker che intendono gettare scompiglio o di aziende o nazioni rivali alla ricerca di informazioni sensibili. Tutto ciò suggerisce che le imprese destineranno maggiori risorse alla sicurezza informatica. Tuttavia, questo megatrend è agli albori ed è ancora troppo presto per individuare chiaramente i vincitori: molte tecnologie concorrenti puntano a contrastare queste minacce in costante evoluzione, incluse alcune start-up che non hanno ancora depositato brevetti. Queste imprese più piccole offrono tecnologie e prodotti innovativi, e le società di venture capital hanno investito circa 8 miliardi di dollari in società di sicurezza informatica tra il 2014 e il 2016. E, in fondo, questo deve farci tirare un sospiro di sollievo, perché se ci fosse un'azienda con il sostanziale monopolio della sicurezza informatica ci troveremmo in un mondo estremamente insicuro: un solo soggetto rappresenterebbe un'inquietante minaccia globale e al contempo un elemento di forte vulnerabilità di tutto il sistema. 

Customer Satisfaction:

una conferma per il Banco

— In collaborazione con l'Ufficio Marketing Strategico e CRM —

Giunta alla terza edizione, l'indagine monitora – con cadenza annuale – la qualità percepita dai clienti del Banco, il loro grado di soddisfazione e le componenti che lo determinano, con l'obiettivo - anno dopo anno - di verificarla anche in termini evolutivi, analizzando le aree di miglioramento e ponendo in essere gli opportuni correttivi.

L'indagine è stata condotta su un campione rappresentativo della clientela (privati e aziende) da Claes Fornell International Group, nota società di marketing specializzata. L'universo di riferimento è composto da clienti che si sono recati in una delle filiali del Banco tra aprile e novembre 2017. L'ampia messe di interviste realizzate (sono state oltre 8000 nell'edizione 2017) ha consentito di identificare campioni significativi e rappresentativi sia per tipologia di clientela, sia per dimensione delle filiali e aree geografiche di appartenenza. Le risposte ottenute hanno confermato nel complesso che la soddisfazione della clientela rimane a ottimi livelli mostrando, rispetto alle indagini precedenti, una ulteriore crescita. I clienti hanno anche quest'anno dichiarato la loro soddisfazione e fedeltà: alle domande "in che misura è soddisfatto di Banco Desio nel suo complesso?" e



Presentati i risultati dell'indagine annuale sulla soddisfazione della clientela




“Se dovesse scegliere oggi una banca, con quale probabilità sceglierebbe ancora Banco Desio?” l’85% della clientela si è dichiarata molto soddisfatta e fedele nei confronti della banca. La gestione del servizio, la relazione con il personale di contatto, i comportamenti, l’immagine e più in generale tutti gli elementi che concorrono a definire e a qualificare la cosiddetta “customer experience” restano per Banco Desio su livelli di eccellenza. Sempre in termini di immagine, il profilo del Banco che emerge dalla ricerca è ancora largamente positivo e in miglioramento rispetto agli anni scorsi: chiamati a rispondere in termini di fiducia, capacità di ascolto e soddisfazione di esigenze, capacità del Banco di porsi come partner e punto di riferimento, i clienti intervistati hanno premiato la banca come profilo di immagine complessivo con un valore di 84 (su una scala di punteggi da 0 a 100).

Sempre gli 8.038 clienti intervistati hanno confermato che per il 47% di loro Banco Desio è l’unica banca, mentre per i clienti che utilizzano i servizi di più banche, il 21% di questi lo considera come banca principale, e il 13% al pari delle altre banche. Su questo fronte i clienti pluri bancarizzati indicano quali altri istituti i due maggiori gruppi bancari italiani.

Per la clientela la filiale rappresenta ancora un canale importante di contatto (per le operazioni di cassa nell’85% dei casi e per richiedere informazioni su prodotti e servizi posseduti o meno nel 37%) ed è il luogo dove la qualità del servizio ha registrato livelli che sorpassano nettamente un generico gradimento, toccando punte di vera e propria eccellenza (indicatori su base 100 tra l’82 e l’87). Questa qualità di trattamento della clientela permea tutta la rete nelle diverse aree geografiche di riferimento, rappresentando, in estrema sintesi, un importante “valore” intangibile, un connotato specifico e qualificante della cultura aziendale della banca.

Pur in presenza di un quadro complessivamente molto positivo, anche in questa edizione sono emersi alcuni elementi di insoddisfazione da parte di clienti che hanno valutato il trattamento ricevuto come non conforme alle aspettative.

Un 2% di clientela ha lamentato (oltre che disagi di natura relazionale, confermando come questi ultimi siano considerati importanti nel comparto dei servizi bancari) una non efficace gestione di disservizi, costituiti in prevalenza da problemi con lo sportello bancomat e con l’operatività di internet banking, facendo emergere un’esigenza di miglioramento in termini di problem solving. Un’ulteriore richiesta da parte della clientela - di grande interesse e stimolo per il futuro - riguarda un incremento della proattività del Banco: la proposta di nuovi prodotti e servizi è stata infatti percepita molto favorevolmente e - quando messa in atto - premiata con valutazioni molto positive. 

Semplice pagare con il portafoglio virtuale

Nuove tecnologie a disposizione per fare acquisti in comodità e sicurezza

Una nuova era per i pagamenti via smartphone è arrivata. Con l'avvento di **Apple Pay** e **Samsung Pay** in Italia il settore ha subito una decisa impennata.

I numeri sono ancora bassi, specialmente se paragonati al panorama generale dei pagamenti elettronici. Gli italiani, infatti, nel 2017 hanno speso 220 miliardi tramite carte di credito e bancomat. Questo, però, non toglie nulla alla crescita esponenziale del mercato. Ciò lo si evince anche dal numero di emittenti di carte che hanno aderito a questi nuovi sistemi. In un anno in 19 ad Apple Pay e in 11 a Samsung Pay, che però è arrivato in Italia solo a marzo.

I wallet si basano sulla medesima tecnologia, ovvero la Nfc (Near field communication, presente su gran parte degli smartphone dal 2013 ad oggi) e sono, in parole povere, dei portafogli virtuali che permettono di dematerializzare sul proprio cellulare le carte di credito e i bancomat. Il meccanismo è semplice ed è sostanzialmente analogo per tutti i wallet. È sufficiente scaricare l'applicazione sul telefono e utilizzarla per rendere virtuali le proprie carte di pagamento.

Per effettuare gli acquisti, quindi, basta aprire l'app, selezionare la carta che si desidera utilizzare, cliccare su "paga" e avvicinare lo smartphone al POS (anch'esso basato sulla tecnologia Nfc). E la sicurezza? Se la somma da pagare non supera i 25 euro, non sono necessarie ulteriori operazioni. In caso di pagamenti più elevati, invece, basterà inserire un codice Pin.


Il **Gruppo Banco Desio** ha messo a disposizione della propria clientela, grazie alla partnership con **Nexi**, questa interessante opportunità: fare **acquisti con la propria carta di credito via app**. Con la nuova applicazione di Nexi, infatti, tutti i clienti

dotati di smartphone possono registrarsi a Nexi Pay per pagare con lo smartphone, sia in negozio sia online, semplicemente avvicinando il dispositivo al POS contactless e inserendo il proprio PIN per convalidare il pagamento. Le carte vengono associate allo smartphone e "virtualizzate" all'interno dell'app, trasformandolo così in un rapido e sicuro strumento di pagamento. Insomma, l'unico portafoglio che bisognerà essere sicuri di avere sempre con sé, sarà il proprio smartphone.

Un giorno pagare con la tua carta Banco Desio sarà più facile con Apple Pay.
Quel giorno è oggi.



Ora puoi sfruttare tutti i vantaggi della carta Banco Desio usando Apple Pay. Il modo più semplice, pratico e sicuro per pagare i tuoi acquisti. Scarica subito l'app Nexi Pay.









14

PSD2 e sistema dei pagamenti europei

Incremento della sicurezza e nuove opportunità

È di pochi mesi la pubblicazione del decreto legislativo di recepimento della direttiva UE, altrimenti conosciuta come PSD2 (acronimo di Payment Services Directives 2). La direttiva si inserisce nel progetto europeo di sviluppo ed armonizzazione di un mercato dei pagamenti sempre più ampio ed integrato, che raccolga e regolamenti l'attività dei Prestatori di servizi di Pagamento (PSP) - quali le banche - e di nuovi operatori, nel quadro di una più estesa attenzione alla sicurezza dei servizi di pagamento e alla tutela degli utenti.

L'esigenza di un nuovo quadro normativo è figlia di una accelerazione registrata negli ultimi anni per frequenza d'uso e volumi dell'industria globale dei pagamenti e delle modalità con cui gli utilizzatori di servizi di pagamento si servono di internet e di e-commerce, di tecnologie POS, digitali e mobile, wallet digitali, di sistemi contactless, in sintesi di una tecnologia di servizio per le loro abitudini di spesa.

Una delle novità salienti di PSD2 è rappresentata dall'obbligo in capo ai PSP di prevedere specifiche

sempre più stringenti per consentire ad un utente la gestione degli accessi al suo conto on line, di disporre un'operazione di pagamento elettronico o più in generale di svolgere le attività on line di consultazione e pagamento nei nuovi contesti definiti "ecosistemi digitali", rispetto ai quali tuttavia sono necessari presidi per contenere i rischi di frode.

La normativa impone - dal 2019 - maggiori tutele nell'identificazione dell'utente, vincolata alla presenza di almeno due o più elementi indipendenti tra loro:

- un identificativo (per es. PIN o Password) conosciuto solo dall'utente
- la disponibilità di uno "strumento" (per es. un token, una carta, ecc.) posseduto solo dall'utente
- una caratteristica distintiva che identifichi in modo esclusivo l'utente (per es. la voce, l'impronta digitale, ecc.).

Questi elementi combinati tra loro concorreranno a comporre la cd "SCA" (Strong Customer Authentication), al cui utilizzo dovranno uniformarsi tutti i prestatori di servizi di pagamento. L'Autorità



Bancaria Europea (EBA) in collaborazione con la Banca Centrale Europea ha recentemente pubblicato per la "SCA" l'insieme delle specifiche norme tecniche di attuazione.

Sempre nell'ottica di una maggior tutela dell'utente, la direttiva impone altresì nuove e più stringenti modalità di gestione delle richieste di rimborso per operazioni non autorizzate e sulle segnalazioni di frode perpetrate a danno dei correntisti.

Il Gruppo Banco Desio ha da tempo messo a disposizione degli utenti dei canali digitali la "secure call", una modalità di autorizzazione delle disposizioni di pagamento già conforme alla nuova normativa e che consente ad oggi un maggiore presidio dei rischi di frode. Sono in corso le attività per introdurre anche l'autorizzazione tramite impronta digitale e riconoscimento facciale tramite dispositivi mobili.

Ma come accennato in apertura, la direttiva PSD2 nel prefigurare i nuovi scenari del mercato bancario europeo dei sistemi di pagamento, ha voluto si definirne e regolamentarne gli assetti, ma anche delineare le nuove opportunità di servizio, il ruolo e le attività di nuovi operatori. Nuovi servizi, infatti, potranno essere erogati da prestatori di servizi di pagamento anche non bancari (definiti dalla direttiva "TPP" (Third Parties Providers) che potranno fraporsi tra l'utente che deve effettuare un pagamento ed il suo conto corrente on line, avviando direttamente il pagamento a favore del beneficiario

(per esempio un esercizio commerciale). Oppure potranno consentire al cliente che accede al suo conto on line di richiedere – per il loro tramite – informazioni aggregate (inquiry saldo/movimenti, per esempio) su altre banche presso le quali il cliente intrattiene rapporti. Oppure ancora effettuare pagamenti tramite una carta emessa a valere su più conti del pagatore, magari intrattenuti presso altre banche.

L'operatività di questi nuovi soggetti (i TPP citati), terzi rispetto alle banche, tramite i quali il cliente potrà agire sui propri conti, avverrà tramite specifiche autorizzazioni delle competenti autorità dello Stato membro di insediamento del TPP ed abiliterà quest'ultimo ad operare in tutti gli Stati membri. Un "Registro Elettronico Centrale" - curato direttamente dall'Autorità Bancaria Europea (EBA) - gestirà tutti questi soggetti esterni, autorizzati ad operare come istituti di pagamento.

Alle aziende di credito la direttiva impone di mettere a disposizione di questi nuovi operatori apposite interfacce informatiche tramite cui operare sui conti correnti detenuti dal cliente presso la banca, per quei servizi (inquiry saldo/movimenti, disposizione di pagamento) offerti alla propria clientela in modalità on-line (per esempio con l'home banking fornito dalla banca). Per quanto ovvio, sarà il cliente in assoluta autonomia a scegliere se e di quale TPP avvalersi e quali servizi utilizzare.

Gli scenari che si aprono con la direttiva PSD2, con le novità introdotte, appaiono ampi e complessi e di notevole impatto. Per gli istituti di credito – come per le società emittenti di carte - si è già aperta una fase di adeguamento procedurale e tecnologico di notevole portata, cui seguiranno inevitabilmente in un futuro prossimo venturo scelte di natura strategica su nuovi modelli di business e nuove partnership. E per i clienti, maggiori garanzie in termini di sicurezza, nuove opportunità di accesso ad un mercato dei pagamenti sempre più articolato, efficiente e competitivo.

Per il Gruppo Banco Desio i rinnovati servizi a supporto di tali operatività (nuova piattaforma di home banking e mobile banking, sviluppo di partnership strategiche, ecc.), uniti ai maggiori presidi per i rischi connessi all'operatività dispositiva nei canali digitali rappresentano una priorità su cui si continua ad investire in collaborazione con l'outsourcer informatico di riferimento CEDACRI.





Dalla bici al poliuretano

Olmo Group: un complesso aziendale solido e articolato, nato dall'iniziativa di un campione di sport e di imprenditoria

Monica Nanetti

**Luigi Olmo,
Amministratore
Delegato del
Gruppo Olmo**


A voler andare con ordine, questa storia inizia negli anni '20 del secolo scorso, quando uno sconosciuto ragazzino di Celle Ligure, in sella a una decrepita bicicletta, si divertiva a inseguire e a tenere validamente il passo dei grandi ciclisti professionisti che si allenavano lungo l'Aurelia. Un ragazzino tanto veloce, talentuoso e intraprendente da farsi ben presto notare dall'allenatore, che ne fece in breve un campione di livello mondiale.

Inizia così la straordinaria vicenda di Giuseppe Olmo, uno dei più noti ciclisti italiani in un periodo - quello degli anni '30 - in cui nel nostro Paese questo sport godeva di una popolarità del tutto paragona-

bile a quella del calcio. Ma il giovane Giuseppe non era certo il tipo da accontentarsi o da sedersi sugli allori: nel 1939, già tre anni prima di abbandonare il ciclismo professionistico, "Gepin" (questo il soprannome ricevuto dai suoi tifosi) aprì nel suo paese natale la fabbrica di biciclette Olmo Cicli.

"Arrivati verso la fine della guerra, però - racconta Luigi Olmo, nipote del fondatore e attuale amministratore delegato del Gruppo - c'era grandissima difficoltà a trovare pneumatici.

Lo zio non si perse d'animo e decise quindi di produrseli da sé, e, nel 1944, acquistò un opificio per la produzione di articoli in gomma a Robbio Lomelli-



na (PV), la 'Toscana Gomma'. Raccoglieva materiale bello in disuso per rivulcanizzarlo e rivitalizzarlo. In Pirelli, dove si era rivolto all'inizio, avevano riso dei suoi sforzi; ma pochi anni dopo, quando la produzione era arrivata a 8000 pezzi al giorno, si dovettero ricredere".

Tempo dopo la fabbrica di pneumatici fu chiusa per l'impossibilità di reggere alla concorrenza del mercato asiatico, ma a quel punto il processo era avviato: l'entusiasmo, l'iniziativa e lo spirito imprenditoriale di Giuseppe Olmo si erano messi in moto, come pure il suo interesse nei confronti del mondo delle materie plastiche.

Si arriva così al 1959, quando Gepin intuisce le straordinarie potenzialità del poliuretano espanso, ottenendo dalla tedesca Bayer la licenza di produzione e iniziando a Milano questa attività. Gli spazi - circa 2000 metri quadrati - si rivelano ben presto troppo angusti per le esigenze aziendali, e nel 1969 ("il numero 9 - ricorda il nipote - sembra essere una costante di tutta la vita dell'azienda") viene acquistato il grande terreno di Comun Nuovo, in provincia di Bergamo, che è ancor oggi sede della Olmo Giuseppe spa e che mette a disposizione 300.000 metri quadrati, di cui 80.000 coperti.

Una scelta coraggiosa, un investimento che richiese ampio ricorso al credito: "Ha firmato tante di quelle cambiali - ride ancora Luigi Olmo - da farsi venire male al braccio"; ma l'intuito imprenditoriale di Giuseppe è anche in questo caso vincente, e anno dopo anno porta alla nascita di un Gruppo industriale che comprende, oltre alla capofila Olmo Giuseppe spa e alla già citata Toscana Gomma (attualmente specializzata nel settore automotive), anche le partecipate Norditalia Resine spa di Campodarsego (PD) e Sud Italia Poliuretani srl (Matera) per il settore comfort, arredamento e bedding, e Commer Tgs spa (Melfi), Acs spa (Cassino) e Gestind spa (Bruzolo - TO) per l'automotive.

"La produzione di poliuretano espanso flessibile - spiega Olmo, - può avvenire da stampo o da blocco, ed è quest'ultima a rappresentare la specializzazione

della nostra struttura. La base di partenza è costituita da liquidi in condizione instabile, che si espandono per circa 30 volte il proprio volume sviluppando un grande calore interno nel corso del processo; vengono così realizzati blocchi della lunghezza di 60 metri, che vengono successivamente tagliati in blocchi di misura inferiore, oppure in rotoli o lastre, in differenti dimensioni e spessori a seconda del tipo di utilizzo". Il processo produttivo unisce all'elevatissimo grado di automatizzazione l'esperienza e la competenza di personale altamente qualificato, capace di interpretare perfettamente le esigenze di miscelazione e lavorazione, sensibili anche a variabili ambientali come temperatura e umidità. Il risultato è un perfetto sincronismo tra le fasi di formulazione, miscelazione e polimerizzazione, con un magazzino di prodotti finiti da 3.000 tonnellate che permette di consegnare just-in-time tutte le tipologie di prodotti e di comprimere blocchi e rotoli per la spedizione a grandi distanze, così da aumentare sempre più il raggio di azione.

Ma quali sono i mercati di sbocco di un prodotto come il poliuretano espanso flessibile? "Le applicazioni sono moltissime - racconta Filippo Olmo, figlio di Luigi ed esponente della terza generazione della famiglia - e noi, probabilmente, non le conosciamo neppure tutte; ma fondamentalmente, le due grandi aree sono quelle dell'arredamento (con mobili imbottiti e materassi) e dell'automotive, in cui abbiamo come clienti alcuni dei principali leader del settore come FCA e Maserati".

Anche per quanto riguarda le tematiche di sostenibilità ambientale, è Filippo Olmo che spiega: "Siamo molto sensibili a questo aspetto e costantemente impegnati in attività di controllo da questo punto di vista. Anche se, di fatto, la produzione in sé non rappresenta un'attività particolarmente inquinante; il problema consiste piuttosto nello smaltimento del prodotto finito, una volta giunto al termine della sua vita utile. 'Riciclare' un divano o un materasso non è cosa semplice, si tratta di materiali composti e ci sono problemi anche dal punto di vista dell'igiene;



e un processo di sanificazione rischia di essere altrettanto inquinante di uno smaltimento tradizionale. Si tratta insomma di tematiche complesse, che richiedono una specifica sensibilizzazione anche nei confronti dell'opinione pubblica: anche per questo è stata creata l'AIPEF (Associazione Italiana di produttori di Poliuretano Espanso Flessibile), che raggruppa circa il 70% del mercato e che sta operando per trovare soluzioni efficaci e condivise”.

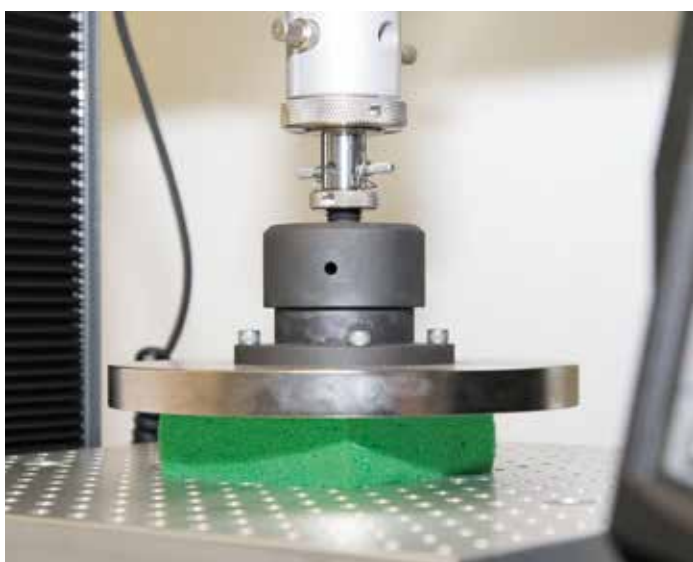
Un ruolo importante in azienda spetta anche all'innovazione, con lo sviluppo di nuovi prodotti che, da un lato, rispondono alle esigenze dei clienti e, dall'altro, propongono soluzioni originali derivanti dalla collaborazione con importanti laboratori di ricerca: l'ultimo esempio è legato al mondo del benessere. “Stiamo sviluppando - spiega ancora Fi-

lippo Olmo - in collaborazione con un'azienda croata un nuovo tipo di poliuretano addizionato con una miscela di cristalli in grado di emettere energia, secondo i principi della cristalloterapia. I materassi realizzati utilizzando il nuovo CrystalFoam sono stati sottoposti a test scientifici e hanno fornito risultati davvero sorprendenti: dormendo su questo materiale il battito cardiaco risulta rallentato, la pressione si normalizza, i campi magnetici vengono neutralizzati e, nel complesso, si gode di un maggiore relax e di un sonno più duraturo, rafforzando così le difese del fisico e migliorando il livello di salute generale”.

Se il poliuretano espanso flessibile rappresenta il “cuore” delle attività del Gruppo della famiglia Olmo, non bisogna però trascurare una serie di importanti attività di diversificazione: non soltanto nel campo della produzione di biciclette, con la “storica” azienda, tuttora basata a Celle Ligure, ma anche in ambito turistico.

Un'attività che in montagna si sviluppa attraverso la ITB - Imprese Turistiche Barziesi, che gestisce il comprensorio comprendente i Piani di Bobbio, Artavaggio, i Piani d'Erna, Pian delle Betulle, Valtorta e Piazzatorre, tra la Valsassina e la Val Brembana (“Siamo soci di di questa struttura dal 1984 - racconta Luigi Olmo - e dopo un inizio difficoltoso, ora le cose stanno funzionando bene, sia per il buon meteo delle ultime annate, sia per la vicinanza da Milano e per il fatto che, ormai, siamo rimasti l'unico comprensorio sciistico presente nella zona”).

Panorami completamente diversi, invece, per la tenuta di Artimino, nel cuore della campagna toscana, sviluppata intorno alla splendida villa medicea





“La Ferdinanda” costruita dal granduca Ferdinando I de’ Medici nel 1596 e parte del Patrimonio mondiale dell’Unesco; una location in cui vengono organizzati meeting, matrimoni ed eventi, a cui si aggiungono le camere e gli appartamenti dell’hotel Paggeria Medicea, il rinomato ristorante Biagio Pignatta e la produzione di vino e olio provenienti dai 732 ettari di compagna circostante. Un lavoro che ha richiesto e richiede tuttora un importante impegno: “L’abbiamo acquisita nel 1989 e abbiamo dovuto operare un’importante ristrutturazione - racconta Luigi Olmo - E tuttora si tratta per noi un lavoro ‘nuovo’, sia per l’attività enologica che per quella turistica, e non facile da gestire”. Ma di certo la capacità, l’energia e lo spirito imprenditoriale non fanno difetto alla famiglia Olmo.

Qui sotto: la villa medicea “La Ferdinanda”, nella tenuta di Artimino

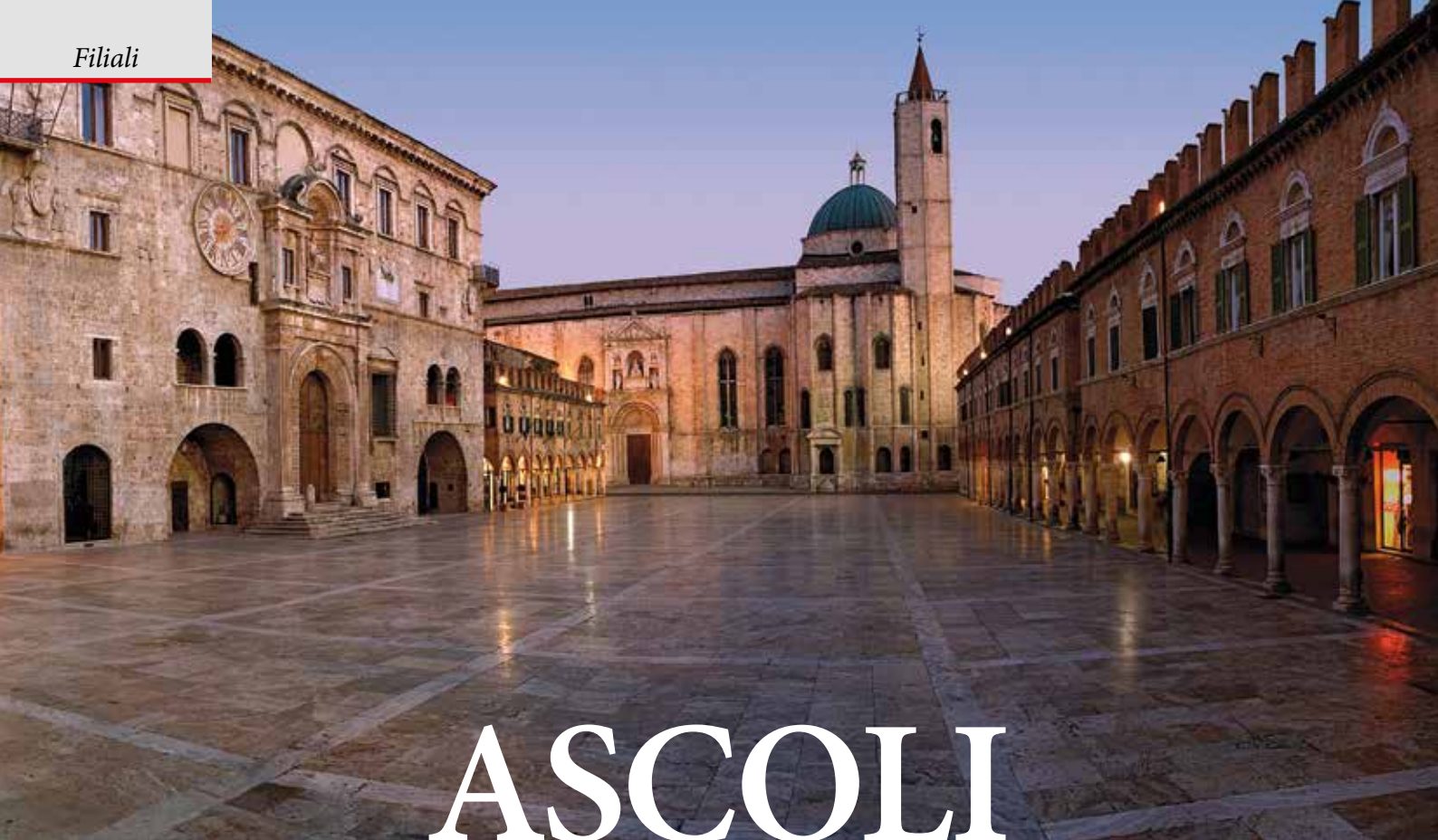


19

Un campione di altri tempi

Nato a Celle Ligure nel 1911 e spentosi a Milano nel 1992, Giuseppe Olmo ha corso come ciclista professionista dal 1933 al 1942 aggiudicandosi una serie di prestigiosi successi, tra cui l’oro olimpico nella cronometro a squadre alle Olimpiadi di Los Angeles del 1932, la vittoria alle Milano Sanremo del 1935 e del 1938, il primo posto in venti tappe al Giro d’Italia, dove fu secondo nel 1936 dietro a Gino Bartali e terzo nel 1935 preceduto da Vasco Bergamaschi e Giuseppe Martano. Una delle imprese più celebri fu la conquista del record dell’ora, il 31 ottobre 1935 al Velodromo Vigorelli di Milano, infrangendo per primo il muro dei 45 chilometri orari, con 45,090 km. “Un tentativo organizzato in qualche modo, deciso all’ultimo momento - racconta Filippo Olmo - tanto che al Velodromo non c’era nessuno tra il pubblico. In più aveva appena piovuto e la pista era impraticabile. Ma dato che Giuseppe e il suo allenatore erano arrivati fin da Celle Ligure (all’epoca, un viaggio!), buttarono sulla pista una tanica di benzina, gli diedero fuoco per asciugarla e “Gepin” si mise in moto. Stabilendo un record che rimase nella storia”.





ASCOLI

e lo Stato Pontificio

Elena de Leoni

**Ascoli
Piceno,
Piazza
del Popolo
(Archivio
fotografico
della Regione
Marche)**

Ascoli, posta lungo l'ultimo tratto dell'antica Via Salaria, nel punto in cui il fiume Tronto riceve le acque del Castellano, è stata per secoli un centro confine tra i domini marchigiani della Chiesa e il Regno di Napoli. L'espansione a nord, in direzione della costa adriatica e del porto peschereccio di San Benedetto, era limitata dall'influenza sulle Marche meridionali della rivale Fermo; già pochi km verso sud est, invece, la piccola val Vibrata era contesa dai Teramani. A metà del 1200 il governo angioino aveva realizzato, a presidio, la fortezza di Civitella; tre secoli dopo anche i Papi avevano predisposto a un eventuale attacco d'artiglierie le due fortezze volute nel XIV secolo da Galeotto Malatesta per garantirsi il controllo sulla riottosa Ascoli: nel 1540 Paolo III finanziò i lavori per quella orientale, che controlla l'accesso (dall'antico Ponte di Cecco) a Porta Maggiore; nel 1564 Pio IV per quella che dominava la città dal colle dell'Annunziata, verso ovest. Più che a supporto di un'espansione verso sud (ipotesi ormai irrealistica: le logiche territoriali delle antiche signorie feudali avevano sempre meno peso nell'ambito dello scacchiere diplomatico europeo) le

rocche dovevano servire a proteggere i magazzini e gli opifici di una città nella quale il ceto dei possidenti aveva sempre avuto l'ambizione d'integrare i proventi del suolo (acqua sufficiente e mercato agricolo di un vasto entroterra, sino ai Monti della Laga) con quelli delle attività artigianali nel settore del cuoio, delle fibre tessili (tra cui la seta), delle ceramiche e della carta.

Nel corso del '700 ad Ascoli si accentua il numero dei contadini, o ex contadini, che trasferiscono la residenza in città, dove spesso vanno ad abitare i mezzanini o i piani alti delle case dei nobili di cui sono a servizio. Per gli ottimisti tale fenomeno andava nella direzione di una progressiva integrazione sociale; per i pessimisti era invece un segnale della (relativa) decadenza economica del Piceno in rapporto ad altre zone d'Italia. Dove il surplus di manodopera generato dall'aumento (generale) dei residenti e dalle migliorie agricole aveva stimolato la produzione industriale, e i "popolani" non trovavano impiego come servi, ma come operai.

Alcuni casi esemplari: negli anni '70-'80 i marchesi Sgariglia, protagonisti della politica locale

fin dal '300, affidarono a Lazzaro Giosafatti (figlio e nipote d'una famiglia di scultori in pietra cui si debbono le facciate e i portali di alcuni dei più importanti edifici cittadini) i lavori di ampliamento della grande villa tardo barocca sorta nella frazione di Campolungo, a est di Ascoli; era una ostentazione di prestigio: solo dei "veri" ricchi potevano permettersi di destinare un vasto appezzamento a parco, sottraendolo agli usi agricoli. Un secondo esempio: nel 1787 Valerio Malaspina, abate del convento di S. Angelo Magno, degli Olivetani, riservò parte di uno dei cortili alla produzione di maioliche. Nei primi anni l'impresa venne diretta da Nicola Giustiniani, poi subentrarono nuove figure: semplici finanziatori (il conte Francesco Gigliucci); imprenditori (i fratelli Giacomo e Agostino Cappelli, membri del patriziato); lavoratori specializzati (Giorgio Paci, capostipite di una dinastia di ceramisti e artisti). Un terzo caso, infine: tra il 1792 e il 1794 Luigi Merli ottenne in "enfiteusi perpetua" dalla Camera Apostolica due mulini, una gualchiera (macchina per la lavorazione dei tessuti) e l'antica Cartiera Papale, che secondo alcune fonti ormai da alcuni decenni lavorava in perdita, non potendo reggere la concorrenza di Fabriano; Luigi e i suoi discendenti assunsero un ruolo di primo piano nell'imprenditoria locale; resta però il dato di fatto che la forza motrice idraulica da "industriale" tornava a essere "agricola" (mulino).

Sia i Cappelli che Merli si erano mossi in un periodo di crisi dell'antica diocesi ascolana, "sede vacante" dal 1792, alla morte di Pietro Leonardi, che l'aveva retta per oltre trent'anni. Il nuovo (arci)



Pompeo Batoni, ritratto di Papa Pio VI (National Gallery of Ireland).

vescovo, Giovanni Andrea Archetti, in carica dal 1795, era di origine bresciana, e reduce da una lunga missione diplomatica in Polonia; prima che potesse comprendere appieno le complesse dinamiche locali, venne coinvolto nella lunga fase "rivoluzionaria" che, sull'onda degli eventi di Francia, da quell'anno coinvolse in pieno anche lo Stato Pontificio, costretto a cedere Bologna.

21



La filiale BPS di Ascoli Piceno di via E. Mari 18



Nella Repubblica e “sotto” Fermo

Il 10 febbraio 1798 il generale Louis-Alexandre Berthier entrò in Roma; il papa-re Pio VI venne deposto e il 15 febbraio proclamata la Repubblica; il Consiglio generale di Ascoli vi aderì il 28, proponendosi di affidare la propria rappresentanza in parti uguali “ai nobili, ai dotti, ai mercanti, ai contadini”; venne piantato l’albero della Libertà in P.zza del Popolo e istituita la Guardia Civica, congedando il piccolo contingente di gendarmi corsi di stanza a P.ta Maggiore. Archet-

ti, che nel 1797 aveva nominato quale proprio vicario generale il giovane mons. Francesco Castiglioni (futuro Pio VIII), si rifiutò di venire a patti con i francesi, e per ordine del comando di Macerata il 18 marzo fu trasferito con altri cardinali prigionieri a Civitavecchia, poi gli fu consentito d’imbarcarsi per Gaeta. Nei mesi seguenti anche ad Ascoli andò assumendo una certa consistenza il movimento delle insorgenze, cioè di opposizione armata alle truppe Cisalpin-francesi, le quali dal 28 novembre 1798 vennero attaccate dai contingenti austro-napoletani. Il capo delle “truppe in massa”, che il nuovo governo definiva “banditi”, era il contadino-fabbro Giuseppe Costantini, di Lisciano, detto “Sciabolone”. Tra il gennaio e l’estate del 1799 batté ripetutamente sul campo e all’interno della stessa Ascoli truppe più armate (anche di cannoni) e meglio addestrate delle sue, collegandosi anche ad altre bande d’insorgenti marchigiani. Per le quali fu un duro colpo la perdita dell’unico loro vero ufficiale, Giuseppe Lahoz Ortiz, disertore dell’esercito Cisalpino, caduto nell’ottobre 1799 durante l’assedio di Ancona, iniziato dopo che (il 30 settembre) era caduta la Repubblica Romana, lasciando un lungo strascico di risentimenti spesso anche tra membri della medesima famiglia, a seconda dell’adesione o meno agli ideali “liberali”, notoriamente anticlericali.

Le truppe francesi tornarono nella Capitale solo il 2 febbraio 1805. In giugno Archetti, molto vicino al papa Pio VI, eletto nel 1800 a Venezia, rifiutò la nomina a vescovo di Brescia offertagli personalmente da Napoleone e poi tornò ad Ascoli, dove morì pochi mesi dopo. Nei primi anni del pontificato di Pio VII Ascoli era stata soggetta al Delegato apostolico di Macerata; nell’aprile del 1808 le Marche vennero annesse al Regno d’Italia, e Ascoli venne inclusa con Montalto e Camerino nel Dipartimento del Tronto, subordinata al

22

Il personale della filiale





prefetto di Fermo. Nel 1814, caduti sia Napoleone che il "napoletano" Gioacchino Murat, tornò il governo del papa-re, che decise di mantenere Ascoli subordinata a Fermo. L'occasione per emanciparsi venne offerta alla città nel febbraio del 1831 dal gen. Giuseppe Sercognani, durante la breve stagione dei "moti" rivoluzionari da cui scaturì un'effimera entità statale che coinvolse una vasta area dell'Italia centro-settentrionale: le cosiddette Province Unite. La repressione dei "carbonari" e dei liberali in genere posta in atto negli anni seguenti dal governo del nuovo pontefice Gregorio XVI, succeduto a Pio VIII, fu molto dura; egli tra l'altro decise d'ignorare bellamente le richieste formulate fino dal 1831 dagli ambasciatori a Roma di tutte le potenze europee, che chiedevano l'abolizione di alcuni privilegi ecclesiastici e una maggior trasparenza ed equità nell'amministrazione della giustizia e delle finanze della Santa Sede.

Cionondimeno Ascoli mantenne l'autonomia amministrativa; anzi, data la grande produttività dei

terreni e la prossimità al confine, la popolazione subì meno che altrove gli effetti deleteri dell'innalzamento del dazio sui grani d'importazione imposto dal Papa. Ciò vale anche a spiegare come mai l'adesione ai moti risorgimentali del 1848-49 sia stata meno partecipata che in altri centri delle Marche, nonostante l'episodio dell'abbraccio tra Garibaldi e i figli di Sciabolone (il quale era morto a Capua nel 1808, poco dopo essere passato dai borbonici ai francesi). Dal punto di vista amministrativo, l'annessione al Regno di Sardegna del 1860 fu l'occasione per Ascoli (guidata all'epoca dal podestà, poi sindaco Marco Sgariglia) di prendersi una rivincita su Fermo: infatti il Commissario straordinario sabardo nelle Marche, Lorenzo Valerio, affidò la città a un protagonista ingiustamente un po' dimenticato del Risorgimento, Pericle Mazzoleni, ex mazziniano ed ex impiegato del Banco Torlonia di Roma, il quale ottenne che della nuova Provincia Ascoli Piceno fosse il capoluogo, e Fermo la sede d'una sottoprefettura

Torneo calcetto di Gruppo 2018

Giunto alla quindicesima edizione il torneo di calcetto di Gruppo ha visto le squadre partecipanti contendersi il titolo nella struttura sportiva Pardini Sporting Centre di Lido di Camaiore – Viareggio. La competizione, che ha coinvolto un centinaio di colleghi giocatori suddivisi in nove squadre, ha visto affrontarsi in una combattuta finale il team Brianza che ha avuto la meglio, ancorché ai calci di rigore, sul team spoletino. Al terzo posto si è classificata la squadra toscana e quarta la ligure. Alla premiazione, presenti i Presidenti e le direzioni generali delle società del Gruppo, si è concordato che la prossima edizione del torneo avrà luogo in territorio marchigiano.

La squadra prima classificata riceve la coppa dal Presidente della Popolare di Spoleto Tommaso Cartone



L'EVOLUZIONE *del modello di filiale*

Nel piano industriale 2018-2020, approvato dal Consiglio di Amministrazione nel gennaio scorso, il Banco Desio, nel riaffermare la propria vocazione di “banca commerciale al servizio della clientela privata e della piccola e media impresa”, prevedeva – tra l’altro- che il modello distributivo delle banche del Gruppo dovesse necessariamente evolvere verso una differenziazione sempre più marcata dei canali di offerta di prodotti e servizi da mettere a disposizione della clientela. Canali differenziati in funzione della tipologie di clientela e delle sue esigenze.

Esigenze che, se più in generale ponevano ancora al centro della relazione banca/cliente la filiale come spazio fisico principale per lo sviluppo e la gestione di un rapporto personalizzato, potessero trovare anche risposte differenziate in nuove opportunità di svolgimento di servizi e l’effettuazione di operazioni.

L’avvento di tecnologie ormai consolidate è infatti in grado di rispondere a pieno titolo a esigenze di operatività svolta dalla clientela in autonomia e senza potenziali limitazioni di orario e può così garantire il mantenimento di una relazione ancora e sempre più concentrata sull’ascolto, sulla consu-

lenza e lo sviluppo dei rapporti e sempre meno sulla operatività quotidiana.

Nel progetto di revisione del modello distributivo, la filiale dovrà quindi riaffermare la propria centralità ma agirla secondo un modello in grado di fornire al cliente una “customer experience” che passi attraverso una rivisitazione delle modalità di contatto e relazione, una revisione delle procedure e un ridisegno anche radicale del layout. Il modello delineato prevede così la creazione di spazi dedicati (le cosiddette Aree SELF) chiaramente individuabili, dove il cliente può procedere in autonomia a svolgere una operatività informativa o dispositiva allargata tramite macchine di nuova generazione, posizionate sia all’interno della filiale sia all’esterno della stessa, consentendogli in questo ultimo caso di operare in un arco temporale ben più ampio. Altra tecnologia di servizio disponibile presso le Aree SELF consente di presentare, su monitor e IPAD, le nuove procedure e risolvere dubbi operativi tramite tutorial dedicati.

Potendo contare in ogni caso sull’assistenza del personale di contatto della filiale: il cui contributo di supporto, infatti, rimane fondamentale nel promuovere il nuovo modello di servizio e ne rappre-





Nuove logiche e nuove opportunità di servizio alla clientela

...senta un importante e critico fattore di successo. L'operatività concessa a queste postazioni prevede un ampio spettro di servizi: prelievamenti e versamenti, di contante ed assegni, il pagamento di bollettini postali e di MAV, l'effettuazione di bonifici, la visualizzazione oltre che dei saldi e della movimentazione dei conti anche dei dossier titoli (situazione e titoli in scadenza) e dei finanziamenti/mutui in atto (piano di ammortamento, rate residue), ricariche telefoniche, ecc.

Il progetto - che si declinerà nell'arco temporale di un triennio con un investimento previsto di alcune decine di milioni di euro - ha visto come fase di avvio una esperienza pilota realizzata in alcune filiali del Banco Desio (Desio, Lissone, Meda, Nova Milanese, Thiene), scelte per rappresentatività e tipologia di clientela servita, in grado di fornire quindi un feedback significativo. Tale fase (recentemente conclusa e documentata dalle installazioni realizzate nelle filiali citate pubblicate in queste pagine) ha permesso di ricavare preziose indicazioni, utili per la fase successiva del progetto di adeguamento dell'intera rete distributiva del Gruppo e fornito, nel contempo, una prima ulteriore conferma sull'opportunità strategica di proseguire sulla strada delineata.

25





Come parlare di DENARO ai nostri FIGLI

di **Giovanna Boggio Robutti** – Direttore Generale della **FEduF (ABI)**

26

Di fronte alle domande dei nostri figli che riguardano argomenti ritenuti in qualche modo tabù, tra i quali i soldi, tendiamo a glissare a volte dicendo loro che sono domande impertinenti, a volte cambiando semplicemente argomento perché “il denaro è una cosa da grandi!”. In alcuni casi vogliamo, come è naturale, che l’infanzia duri un po’ più a lungo e allora perché non proteggerli da questi aspetti che potrebbero essere già stressanti in futuro?

Proteggere i bambini dall’economia non ha senso, specie se consideriamo le evoluzioni future della società nella quale viviamo e che ci apprestiamo a lasciare in eredità. Pensiamo solamente a ciò che comporteranno le ultime riforme del sistema pensionistico: tassi di sostituzione inferiori a quelli finora assicurati agli attuali pensionati, aumento dell’età in cui si potrà andare in pensione, aumento degli anni di lavoro, la necessità di provvedere a una pensione integrativa per poter mantenere lo stesso tenore di vita, e così via.

Ma è anche vero che a sei anni non si hanno ancora tutti gli strumenti per poter entrare in possesso appieno delle informazioni economiche, anche se basilari. Come fare, allora?

Il punto di partenza può essere ad esempio la spesa settimanale, sia al supermercato sia su Internet. Fare insieme il conto di ciò che serve, di quanto si spende e di dove si può risparmiare contribuisce a rispondere alle domande basilari sul bilancio familiare: quanto spendiamo ogni mese per le necessità e quanto invece per

oggetti o servizi che desideriamo, ma ai quali potremmo tranquillamente rinunciare? La nostra spesa non deve essere un segreto perché i bambini spesso ci vedono pagare con tessere di plastica o davanti al computer di casa senza usare “soldi reali”, motivo per cui è bene abituarli a conoscere il valore del denaro prima che si arrivi all’adolescenza.

Secondo l’Indagine Doxakids, Feduf, American Express del 2016 in Italia la metà dei genitori usa il denaro come un incentivo per premiare ciò che dovrebbe essere il quotidiano dovere di un adolescente (comportarsi bene o studiare). Si crea così una distorsione delle motivazioni per le quali un adolescente debba impegnarsi in un’attività: di fatto noi adulti stiamo proponendo un valore del tutto errato del denaro e sostituiamo l’incentivo alla motivazione.

Sempre la ricerca realizzata da FEduF insieme a DoxaKids su adolescenti tra i 12 e i 18 anni di età ci dice che il 92% dei ragazzi che possiede del denaro personale lo risparmia, ma senza obiettivi definiti: il 75% dichiara di mettere da parte dei soldi almeno una volta ogni 3 mesi e la forma più diffusa di risparmio resta il salvadanaio. Quanto alle spese, la ricerca evidenzia che i giovani utilizzano il proprio denaro per acquisti sia nei negozi fisici (96%) che in negozi online (75%).

Il denaro per i ragazzi rischia in questo modo di restare un bene senza passato né futuro. Come faranno i ragazzi a capire come programmare una spesa, a valutare la necessità di differirla, a comprendere i concetti

di priorità e di rinuncia, di bilanciamento tra possibilità e desideri, tra doveri e piaceri se i genitori si sostituiscono a loro, anche nel corso dell'adolescenza, in queste decisioni? Siamo poi sicuri che i genitori siano in grado di trasmettere equilibrio di giudizio e di comportamento nell'acquisto? Quali strategie educative adottano i genitori? L'esempio e il proprio comportamento sono la principale modalità proposta dai genitori nell'educazione finanziaria (47%) dei figli.

Dai dati Doxa Kids emerge come i preadolescenti abbiano dimestichezza con gli strumenti finanziari e si considerino soggetti economici autonomi: consumatori, fruitori di servizi, intestatari di prodotti bancari, autori di transazioni finanziarie. Ma questa loro sicurezza non può prescindere dalla consapevolezza che il processo di spesa è collegato a quello di guadagno, laddove i tempi e la fatica del secondo sono inversamente proporzionali a quello del primo.

L'acquisizione di questa relazione deve necessariamente passare da un'educazione finanziaria in famiglia, basata su informazione, senso di responsabilità e rispetto per il denaro, strumento di benessere indispensabile

che si produce solo attraverso il lavoro. L'uso del denaro rientra nella grande tematica del rispetto (rispetto del lavoro, rispetto di ciò che una generazione trasmette all'altra, rispetto dell'alterità) e si nutre di futuro: entrambi si imparano nel rapporto tra le generazioni.

L'educazione finanziaria è certamente solo un lato della medaglia: l'informazione deve andare di pari passo con la regolamentazione, strumento indispensabile per la protezione dei giovani risparmiatori. Ma la famiglia "è il campo e il cuore di questa grande sfida": noi della FEduF da sempre dedichiamo un grande impegno all'educazione finanziaria dei giovani, cercando di aiutare i genitori a prendere consapevolezza dell'importanza di questa nuova competenza di cittadinanza per il loro futuro. Suggestire percorsi pratici e percorribili è un obiettivo prioritario da perseguire, a partire dai più piccoli, che si pone coinvolgendo attivamente genitori e insegnanti perché, come ogni forma di cultura, anche quella economica e finanziaria esprime le sue potenzialità se viene condivisa e praticata in famiglia e a scuola.



Giovanna Boggio Robutti,
Direttore Generale FEduF;
in basso,
insieme alla sua squadra:
Laura Ranca,
Igor Lazzaroni,
Monica Rivelli,
Valentina Panna

27



Chi è la FEduF

La "Fondazione per l'Educazione Finanziaria e al Risparmio" (FEduF), costituita su iniziativa dell'Associazione Bancaria Italiana, persegue scopi di utilità sociale promuovendo l'Educazione Finanziaria, nel più ampio concetto di Educazione alla Cittadinanza Economica consapevole e attiva, per sviluppare e diffondere la conoscenza finanziaria ed economica. La Fondazione promuove tali obiettivi attraverso la creazione di contenuti originali, la realizzazione di strumenti innovativi, l'organizzazione di eventi e lo sviluppo di collaborazioni con le Istituzioni e il territorio.





28

A un secolo da

CAPORETTO

Francesco Ronchi

**Una trincea
in alta
Val Dogna
(Udine)**

Nell'ottobre del 1917 Otto von Below, comandante della 14^a Armata austro-tedesca, approntava l'azione contro le divisioni italiane che presidiavano la valle dell'Isonzo. La 14^a era composta da veterani appartenenti a reparti distinti sul fronte galiziano e su quello rumeno: sette divisioni tedesche e nove austriache. Ormai l'esercito russo non costituiva più una minaccia e gli Imperi Centrali erano intenzionati a risolvere prima dell'inverno la partita sul fronte Sud. L'esercito guidato da Luigi Cadorna negli ultimi mesi aveva tenuto impegnate un numero notevole di divisioni austriache; nonostante le gravi perdite, il Comando Supremo di Udine anche nel corso del 1917 aveva intrapreso una serie di offensive - le "Spallate" - che avevano quale teatro aree montuose di scarsa rilevanza strategica, ma comunque ben al di là dei confini del 1866.

La 14^a era un'armata potente, ma essendo di

nuova costituzione venne trascurata dai servizi d'informazione degli Alleati. Onde confondere le acque raggiunse la zona d'operazioni passando dal Brennero, per far credere che l'obiettivo fosse il Trentino. In quei giorni Cadorna si trovava alle prese con l'ambizione del generale Luigi Capello, il quale dopo la presa di Gorizia (agosto 1916) aveva ottenuto il comando della II Armata.

Capello era convinto che fosse buona norma abituare i soldati a tenersi sempre pronti a trasferirsi in fretta, con armi e bagagli, verso le destinazioni che venivano loro ordinate. Le quali spesso erano trincee altrettanto scomode poste a pochi chilometri di distanza; tale linea di condotta provocava inevitabili disagi nella logistica: i genieri avevano realizzato nelle zone di recente conquista strade camionabili, tuttavia molti presidi erano raggiungibili solo con i muli. Il 12 ottobre Capello ottenne un congedo per

malattia; la II Armata venne affidata pro tempore al generale Luca Montuori (comandante 2° Corpo d'armata): una decisione non dovuta ai suoi meriti, ma al fatto che Cadorna voleva evitare di scegliere uno dei due ufficiali più "politici" della II Armata: Enrico Cavaglia, comandante del 24° Corpo, e Pietro Badoglio, comandante del 27°. Montuori non poté esimersi dal fare un quadro della situazione, cosicché il 20 ottobre Cadorna volle rimarcare per iscritto la propria contrarietà rispetto a come Capello aveva gestito il proprio settore, e gli scrisse: "Il disegno di V. E. di contrapporre all'attacco nemico una controffensiva di grandissimo stile è reso inattuabile dalla presente situazione della forza presso le unità di fanteria e dalla gravissima penuria di complementi."

Dove l'attacco?

Ormai in ritardo ci si rendeva conto che a seguito dei continui trasferimenti non si era radicato, tra gli ufficiali, il senso di quanto fosse fondamentale, per la difesa, lo spirito di collaborazione tra i reparti di fanteria e quelli di artiglieria. Infatti il tracciato delle linee difensive non era stato pensato in funzione delle truppe destinate a presidiarle: la priorità era stata data ai cannoni, piazzati in quota per fornire loro un maggior raggio d'azione. Il presupposto era che i pezzi, coordinandosi, avrebbero dato luogo a tiri incrociati e reso impossibile l'avanzata del nemico lungo il fondovalle.

Anche i combattenti erano stati posti prevalentemente in alto, a protezione delle batterie. Nel settore Cadorna era convinto di poter contare su ben tre linee fortificate. Tuttavia la più prossima al nemico, la Linea Avanzata, era stata determinata non da scelte strategiche, ma da dove s'era esaurita, ai primi di settembre, l'offensiva nota come XI Battaglia dell'Isonzo; la seconda, detta Linea di Difesa a Oltranza, ricalcava in gran parte quella delle vecchie trincee da cui era partita la spallata. La terza, detta Linea d'Armata, era meno frazionata e teneva conto della presenza d'una testa di ponte austriaca sulla riva destra dell'Isonzo presso Tolmino.

Montuori inviò ai vari corpi d'armata le ultime disposizioni tattiche dopo il 20 ottobre, quando il colpo di maglio della 14ª era ormai imminente, e sarebbe stato molto difficile spostare i grossi calibri. Perché così tardi? La questione è ancor oggi controversa: qualcuno ha sottolineato la diffidenza verso le informazioni fornite da alcuni disertori, ma bisogna considerare che, dopo le fucilazioni e le deportazioni effettuate nel giugno 1915 a Idresca d'Isonzo, la

popolazione slovena considerava gli italiani truppe occupanti, quindi era impossibile ottenere conferme. Altri hanno accusato Cavaglia e Badoglio di aver insistito nella tesi che l'attacco sarebbe stato sferrato contro l'altipiano della Bainsizza, onde giustificare il fatto d'averli lasciato l'intero 24°.

La valle dell'Isonzo nel primo tratto settentrionale, quando le sue acque scendono verso sud-ovest, è delimitata, verso ovest, dal Monte Canino; in questa zona Capello aveva stanziato il 4° Corpo d'armata, affidato al gen. Alberto Cavaciocchi. Tra le due cime principali, il Rombon e il Cukla, le cui pendici si estendevano verso l'Isonzo, era stanziata la 43ma divisione. Avvicinandosi all'Isonzo si trova l'abitato di Plezzo (Bovec). A valle di questo paese il fiume, che riceve le acque della Coritena, va a formare una conca, delimitata a sud ovest dal monte Polounik e dal villaggio di Saga. Dopo la "Stretta di Saga" le rive dell'Isonzo tornano a restringersi; passata Teranova si giunge a Caporetto, il centro più importante, ben collegato alla rete viaria e con un ponte "camionabile".

Più a valle lo schieramento italiano era interrotto dalla testa di ponte di Tolmino, dalla quale gli au-

**Alpini
appostati sul
Mittagskofel
(Alpi Giulie) e,
sotto, mortaio
da 210 in alta
Val Raccolana**

29



Truppe italiane ammassate sul Piave nei pressi di Susegana e, sotto, la conca di Plezzo (5) con lo sbocco della valle dell'Isonzo (10)



striaci avevano potuto osservare l'esiguità delle truppe lasciate da Badoglio: la sola 19ª divisione, con i fanti della Spezia e due reggimenti di alpini.

La battaglia

Alle 2 della notte del 24 sull'intero fronte iniziò un cannoneggiamento dal Rombon alla costa giuliana. Gli artiglieri austriaci disponevano di mappe accurate delle postazioni italiane, le quali non riuscirono a sfruttare gli angoli di tiro programmati, a causa della fitta nebbia. Testimoni autorevoli sottolineano "l'inspiegabile silenzio" dei grossi calibri del 27°, dovuto forse alla convinzione che dalla Bainsizza i nemici in avanzata fossero ancora troppo distanti. Le truppe del 4° Corpo furono colte di sorpresa dalla rapida avanzata delle colonne austro-tedesche, che si facevano strada con le nuove mitragliatrici tedesche MG08 a tiro rapido. Non curandosi di risalire le pendici dei monti per eliminare uno a uno i presidi italiani, si mantennero sui percorsi a mezza costa abitualmente utilizzati per i rifornimenti e le salme-

rie, incontrando quasi sempre reazioni confuse: la nebbia, il freddo, la mancanza di ordini indussero molti ufficiali a "mantenere la posizione", senza cercare d'intercettare o d'impegnare in combattimento il nemico, che presto si trovò troppo vicino alle linee per essere cannoneggiato.

Una seconda colonna tedesca anziché attaccare direttamente il Rombon si mantenne sulle pendici del Cukla, da dove furono sparate in contemporanea 900 granate di gas asfissiante, creando una nube che scese sulla Conca di Plezzo, provocando rapidamente la morte di circa due terzi dell'87° reggimento di fanteria della 43ª divisione. La quale ben presto si trovò a non poter più comunicare con il resto dell'Armata, dato che uno dei primi obiettivi degli austro-tedeschi era stata l'interruzione delle linee telefoniche.

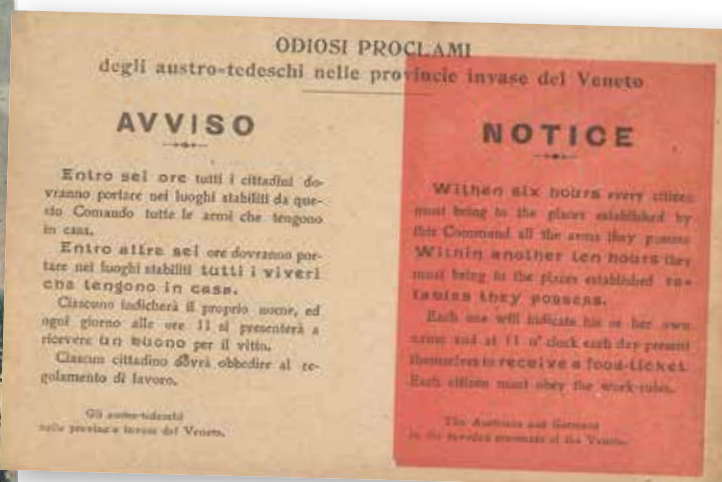
In mattinata venne intrapreso l'attacco alla Stretta di Saga, dove la resistenza italiana si rivelò più efficace; gli alpini del battaglione Ceva subirono pesanti perdite ma resistettero sino al pomeriggio inoltrato. In effetti già nel pomeriggio del 24 ottobre il sistema delle tre linee era di fatto saltato. A monte di





Plezzo, sul Rombon, i battaglioni alpini San Dalmazzo, Dronero e Saluzzo, insieme a elementi dell'88° fanteria, combatterono sino a sera per arginare l'attacco da nord, poi ricevettero l'ordine di ritirarsi in direzione del monte Canino. Nel frattempo i tedeschi della divisione Slesiana della 14ª Armata avevano raggiunto la testa di ponte di Tolmino. Non erano stati bloccati dai soldati del 27° Corpo, scarsamente motivati al combattimento dopo aver saputo che Badoglio era disceso a Udine a portare la notizia dello sfondamento in atto, lasciando interrotta la catena di comando. I tedeschi in poche ore erano avanzati di 27 chilometri dietro la prima linea.

Un gruppo risalì la valle dal lato destro e verso le tre pomeridiane raggiunse Caporetto, incontrando poca resistenza. Il presidio aveva fatto saltare in aria il ponte, ma i tedeschi non ne ebbero danno, anzi: l'irruenza dell'Isonzo garantiva loro protezione da est nel caso d'un contrattacco delle truppe rimaste sulla Bainsizza. Venne anche catturato il comandante della 43a divisione, Angelo Farisoglio, che s'era recato di persona in paese in cerca di notizie. Intanto la 20ª divisione tedesca e 1ª austriaca travolgevano la 19ª, ch'era schierata su un fronte di ben 10 km lungo la conca di Tolmino. Dall'ultimo rapporto del comandante, gen. Villani: "Dopo aver opposto tutta la resistenza possibile, le truppe della 19ª Divisione verso le ore 17 sono state sopraffatte su tutta l'estensione del fronte. Le artiglierie per la maggior parte smontate; perduto quasi tutto il loro personale, sono interamente distrutte...". Villani poche ore dopo si tolse la vita. Era ormai chiaro che i prossimi obiettivi sarebbero stati Cividale e Nova Gorica, da dove la



14ª avrebbe potuto dilagare nella pianura friulana. Montuori, che con il 2° presidiava il San Michele, ordinò al generale Bongiovanni, comandante dell'unico corpo di riserva della II Armata, d'intervenire a copertura della falla lasciata dal 27°, ma l'intervento fu ritenuto tardivo; nel frattempo affidò a Caviglia i superstiti delle tre divisioni del 27° non ancora catturati sulla Bainsizza settentrionale, che iniziarono a ripiegare insieme a tutto il 24° verso Gorizia. La mattina del 26 ottobre i tedeschi della brigata di Erwin Rommel raggiunsero la sella di Luico, aprendo alla 14ª la strada per Cividale; poco più tardi salirono sul vicino monte Matajur, dove il giorno prima era giunta, priva di armi pesanti, la brigata Salerno, che fino al 22 era dislocata a Bassano. Si trattò d'una azione brillante, ma anche d'un chiaro esempio del fallimento delle azioni di rinforzo.

Ormai la rotta s'era estesa a intere divisioni; Udine venne rapidamente sgomberata; in tutto il Friuli furono abbandonati caserme, magazzini, ospedali e campi d'aviazione. La caduta di Udine avvenne il 28 ottobre; la difesa fu sostenuta da pochi reparti di fanteria e dagli arditi, gli alti ufficiali se n'erano già andati.

Cartoline di propaganda italiane e, sotto da destra, il giovane tenente Erwin Rommel (1891-1944) decorato per il suo comportamento in battaglia e il comandante della 14ª armata austro-tedesca generale Otto von Below

31



A BARD

per un viaggio nella storia

32

Anita Armani

Fino a qualche tempo fa era un concetto vago, un nome evocativo o una misteriosa indicazione stradale che poteva capitare di incontrare nel cuore della Toscana. Da alcuni anni, però, la Via Francigena sta riscuotendo una popolarità sempre maggiore: articoli di giornali, libri, canali radiofonici, tour operator che promuovono escursioni lungo questa antica via di pellegrinaggio e un traffico sempre maggiore di camminatori e ciclisti.

Al di là dei trend e delle mode, il successo della Via Francigena risiede soprattutto nella straordinaria varietà e nell'interesse (storico, paesaggistico ed enogastronomico) dei luoghi attraversati: su un tracciato di oltre 1000 km che si snoda dal passo del Gran San Bernardo fino a Roma è infatti possibile incontrare città famose e celebri località turistiche, ma anche - ed è probabilmente questo l'aspetto più interessante - piccoli grandi tesori del territorio, nascosti e semiconosciuti pur essendo facilmente "a portata di mano". Perché se è vero che un cammino di pellegrinaggio deve essere svolto, secondo tradizione, a piedi o in bicicletta, nulla vieta di andare alla scoperta di porzioni di questo tracciato in auto oppure in treno (salvo lasciarsi magari contagiare, una volta

sul posto, dall'emozione di percorrere camminando qualche chilometro di sentieri immersi nella natura).

Un esempio di paesi ricchi di storia e di fascino si trova già nella prima parte della Via Francigena, in Valle d'Aosta, dove si attraversa il villaggio di Bard. Arroccato in posizione strategica, all'ingresso della valle, questo luogo ha rappresentato fin dai tempi antichi uno snodo di grande importanza: da qui, infatti, passava la strada romana delle Gallie, costruita per collegare Roma alla Valle del Rodano. Un'impresa di altissima qualità ingegneristica che attraversava il territorio valdostano giungendo da Eporedia (Ivrea), sino ad Augusta Prætorìa (Aosta), per poi biforcarsi in direzione del colle dell'Alpis Graia (Piccolo San Bernardo) e dell'Alpis Pœnina (Gran San Bernardo). Tratti dell'antica via consolare sono tuttora visibili, in particolare nella porzione che va da Bard al successivo paese di Donnas, accompagnando i viandanti con spettacolari passaggi intagliati nella roccia e con il tipico acciottolato che ha visto millenni di viaggiatori di ogni tipo. Un tracciato che si mantiene "alto" sui fianchi della montagna, rispetto all'attuale strada di fondovalle, così da evitare i problemi derivanti dalla Dora Baltea, all'epoca assai più impetuosa e causa

Allo scoperto dei gioielli storici e architettonici che si snodano lungo la *Via Francigena*

di frequenti esondazioni che rendevano pressoché impraticabile la parte più bassa della vallata.

Bard si trova proprio nel punto più stretto della valle, vera e propria "porta" di accesso al territorio aostano; con soli 160 abitanti su poco più di 3 km quadrati di superficie, è il comune più piccolo della Valle d'Aosta. Il borgo (che dal 2012 è compreso nel circuito dei "borghi più belli d'Italia") mostra ancora oggi il tipico assetto dell'insediamento urbano medievale e si dipana lungo una strada principale, su cui si affacciano una serie di pregevoli edifici residenziali del XV-XVI secolo, alcuni dei quali restaurati, costruiti sugli antichi muri romani (ancora visibili in alcune cantine): tra questi Casa Challant, nella piazzetta centrale del Borgo; Casa Valperga, sulla cui facciata è presente un'elegante bifora; Casa Urbano, sede dell'antico mulino; la cosiddetta Casa Ciuca, in cui si può ammirare un bell'esempio di 'viret', un'ardita scala a chiocciola dai gradini che si aprono a ventaglio intorno a un'asse centrale (il palazzo ospita al piano terreno una bella enoteca presso cui è anche possibile affittare accoglienti camere ai piani superiori); l'elegante Palazzo Nicole, settecentesco, residenza degli ultimi conti di Bard, sulla cui facciata si notano ancora i fori dei proiettili dell'assedio del 1800.

A caratterizzare il paese, però, è soprattutto la fortezza che lo sovrasta, la cui origine risale a periodi remoti: documenti storici testimoniano la presenza di un presidio ostrogoto (*Clausuræ augustanæ*) nell'area già nel VI secolo, ovvero all'epoca di Teodorico, con una guarnigione di 60 uomini. Nel 1034 il forte, all'epoca sotto il dominio del visconte di Aosta Boso, venne definito "inexpugnabile oppidum" grazie alla sua straordinaria posizione; successivamente fu occupato dalla potente signoria feudale dei Bard (conti locali alle dipendenze del vescovado di Aosta), e intorno alla metà del Duecento Amedeo IV di Savoia prese personalmente il controllo del Forte, impossessandosene e piazzandovi un'imponente guarnigione. Da qui in poi, l'insediamento sarà a lungo sotto il dominio dei Savoia. Nel 1661 Carlo Emanuele II, duca di Savoia, vi fece installare il presidio del ducato nella Valle, concentrandovi l'artiglieria dopo lo smantellamento delle vicine piazzeforti di Verrès e di Montjovet; ulteriori opere di consolidamento e potenziamento delle strutture difensive furono poi



I fabbricati del Forte e il panorama della Valle d'Aosta dalla sommità della struttura




Il Forte in Cifre

14.467 metri quadrati di superficie
3.600 metri quadrati di aree espositive
2.036 metri quadrati di cortili interni
9.000 metri quadrati di tetto
283 locali, **385** porte, **296** feritoie, **806** gradini
153.737 metri cubi di terreno rimosso
112.705 metri di cavi elettrici



locali di servizio affacciati su un vasto cortile interno che doveva funzionare da piazza d'armi. Il sistema di strutture autonome e dotate di casematte a protezione garantiva una difesa reciproca in caso di attacco; munizioni e provviste di cibo per tre mesi erano custodite in ampi magazzini ubicati presso l'Opera Mortai, anch'essi vigilati - come il resto della fortezza - da una cinquantina di cannoni.

Caduto in disuso dalla fine del XIX secolo, il forte fu poi adibito a carcere militare e successivamente a polveriera dell'Esercito Italiano fino al 1975, quando la proprietà passò alla Regione Autonoma Valle d'Aosta.

Si giunge così ai giorni nostri, quando, nel gennaio 2006, dopo un lungo lavoro di restauro il Forte è stato aperto ai visitatori, divenendo ben presto un importante centro culturale che ospita una serie di percorsi museali permanenti, oltre a importanti esposizioni di arte antica, moderna, contemporanea e di fotografia. La sommità della rocca è facilmente raggiungibile grazie ad avveniristici ascensori panoramici che dal Borgo di Bard, ai piedi del Forte, consentono di superare agevolmente l'ottantina di metri di dislivello fino all'Opera Carlo Alberto, alla sommità del complesso. 

portate a termine nel XVII e nel XVIII secolo.

La fortezza - che già nel 1704, durante la guerra di successione spagnola, riuscì ad ostacolare la discesa in Italia dei francesi - vide crescere la sua fama nel 1800, quando a essere fermato dall'avamposto difensivo dell'esercito austro-piemontese (quattrocento soldati austro-croati comandati dal capitano Stockard von Bernkopf) fu addirittura Napoleone Bonaparte, che ne fece il teatro di un lungo storico assedio. Costretto alla resa con l'onore delle armi dopo ben due settimane (durante le quali l'esercito francese dovette aggirare la zona attraverso il vicino colle di Albard), il Forte rimase però vittima della vendetta di Napoleone, che, indispettito, ordinò di radere al suolo il "vilain castel de Bard".

Trent'anni dopo Carlo Felice di Savoia, timoroso di nuove aggressioni da parte francese, affidò all'ingegnere militare Francesco Antonio Olivero il progetto di ricostruzione del Forte; i lavori si protrassero per otto anni, dal 1830 al 1838, dando vita al complesso così come lo conosciamo oggi, con la realizzazione di diversi corpi di fabbrica disposti su piani differenti: più in basso, su due distinti livelli e ideate a forma di tenaglia, l'Opera Ferdinando e l'Opera Mortai; nella parte centrale l'Opera Vittorio; più in alto, l'Opera Gola e l'Opera Carlo Alberto. I soldati che potevano essere ospitati nelle 283 stanze del forte erano 416. Il tutto prevedeva inoltre la costruzione di 176



IL NOSTRO INDICE DI SOLIDITÀ NON È SOLO FINANZIARIO

Possiamo vantare uno dei più alti indici di solidità del mercato.

Ma ciò che più ci gratifica è la solidità dei rapporti duraturi che in più di 100 anni siamo riusciti a costruire. Famiglie e imprese del territorio lo raccontano su bancodesio.it/dnoi



SENZA LE PERSONE SAREMMO SOLO UNA BANCA.

Un luogo, un punto di riferimento per sostenere progetti e ambizioni.



Incontrarsi, dal 1909 il nostro modo di essere banca. bancodesio.it



Banco Desio

Un rapporto personale.