



# la Banco nota

N. 71 - Ottobre 2012

## **Intervista**

**Il Banco ha spazio  
per crescere ancora**

## **Direzione**

**La clientela al centro  
dell'attenzione,  
sempre**

**Uffici "speciali"  
per crediti particolari**

## **Finanza**

**Le discese ardite  
e le risalite**

## **Filiali**

**Legnano e l'Olona  
tra XVIII e XIX secolo**

**Alla ricerca dei  
Promessi sposi**

## **Storia**

**I prestiti nazionali  
di guerra 1915-1920**

**Giuseppe Crippa**

**Passione e  
innovazione  
alle origini  
del successo**





**la Banco nota**

Nuova Serie N. 71 - Ottobre 2012

**REGISTRAZIONE**

Tribunale di Milano n. 292 del 15/04/2005

**Direttore Responsabile:**

Luigi Gavazzi

**Vicedirettore:**

Tommaso Adami

**Comitato di Direzione:**

Tommaso Adami, Riccardo Battistel, Luigi Gavazzi, Marco Sala, Umberto Vaghi

**Collaboratori:**

Riccardo Battistel, Enrico Casale, Giovanni Ceccatelli, Marco Demicheli, Massimo Gambarin, Alessandro Manca, Alessandra Monguzzi, Francesco Ronchi, Umberto Vaghi

**Impaginazione:**

Luca Rovelli

**Stampa**

Faenza Industrie Grafiche S.r.l.  
Costo copia: € 2,00

EDITORE INCARICATO:

**Il Sole 24 ORE S.p.A.**

SEDE LEGALE: **Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano**

PRESIDENTE: **Giancarlo Cerutti**

AMMINISTRATORE DELEGATO: **Donatella Treu**

**GRUPPO 24 ORE**



SEDE OPERATIVA: **Via Carlo Pisacane, 1  
20016 Pero (Milano) Tel. +39 02 3022.1**

DIRETTORE EDITORIALE BUSINESS MEDIA:  
**Mattia Losi**

Iscrizione al Registro degli Operatori  
di Comunicazione (ROC) N° 6357

Associato a:

**Testi, fotografie e disegni**

Riproduzione vietata copyright®. Tutti i diritti di riproduzione in qualsiasi forma, compresa la messa in rete, che non siano espressamente per fini personali o di studio, sono riservati. Per qualsiasi utilizzo che non sia individuale è necessaria l'autorizzazione scritta da parte di Il Sole 24 ORE S.p.A. Qualsiasi genere di materiale inviato in Redazione, anche se non pubblicato non verrà in nessun caso restituito.

**Dichiarazione Privacy**

Annuncio ai sensi dell'articolo 2, comma 2, del "Codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica". La società Il Sole 24 ORE S.p.A., editore della rivista La Banco nota, rende noto al pubblico che esistono banche-dati di uso redazionale nelle quali sono raccolti dati personali. Il luogo dove è possibile esercitare i diritti previsti dal D.LGS. n. 196/03 è l'ufficio del Responsabile del Trattamento dei dati personali, in persona del Direttore Responsabile della sopra citata rivista, presso la sede del Banco di Desio e della Brianza S.p.A., Via Rovagnati n.1, Desio (MI), (fax: 0362.613.206).



# la Banco nota

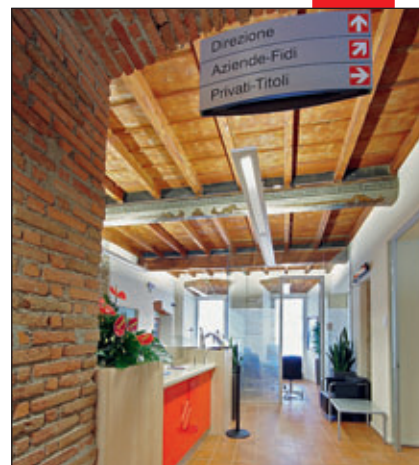
p. 4

- 4 Il Banco ha spazio per crescere ancora
- 6 La clientela al centro dell'attenzione, sempre
- 10 Le discese ardite e le risalite



p. 6

- 14 Passione e innovazione alle origini del successo
- 18 Uffici "speciali" per crediti particolari
- 21 I miei bambini di Port au Prince
- 22 Legnano e l'Olonza tra XVIII e XIX secolo
- 25 Alla ricerca dei Promessi sposi



p. 28

- 28 I prestiti nazionali di guerra 1915-1920
- 32 "Era una notte buia e tempestosa..."
- 34 Vita aziendale





# Il Banco ha spazio per crescere ancora

FOTO E. CORTI

È questo il pensiero di Tommaso Cartone, nuovo Amministratore delegato, secondo cui occorre sfruttare al meglio le caratteristiche distintive dell'istituto, quali il radicamento territoriale e la conoscenza del tessuto economico e sociale di riferimento, per puntare verso nuovi traguardi

**"G**li uomini hanno l'età dei loro pensieri" (Karl Popper). Citazione che appare quanto mai azzeccata per il nuovo Amministratore delegato del Banco. A settant'anni compiuti, infatti, Tommaso Cartone ha risposto all'invito del Consiglio di amministrazione del Banco, mettendo a disposizione della banca la sua lunga esperienza con un entusiasmo ed una passione in apparente contraddizione con il dato anagrafico. Nato a Messina e milanese d'adozione, sposato con due figlie, una laurea in Economia e Commercio conseguita mentre già lavorava, il neo AD ci accoglie nel suo ufficio di Desio, rispondendo ad una prima domanda sulla sua storia professionale.

"Sono entrato in banca molto giovane come impiegato di sportello al Credito Italiano. E in quella banca, prima in varie filiali, poi in sedi

italiane ed estere, con responsabilità crescenti sino al ruolo di amministratore delegato di una società del Gruppo, ho maturato il mio 'cursus honorum'. Quanto realizzato in seguito come direttore generale, amministratore delegato e presidente in altre aziende di credito, finanziarie ed immobiliari ha certo inciso sul mio percorso personale e professionale ma, lo confesso, l'esperienza in Credito Italiano è stata quella cui sono maggiormente debitore".

**Cinquant'anni di lavoro, maturati in ambienti diversi e presso osservatori privilegiati. Come è cambiata la banca in questi anni?**

"L'evoluzione delle attività di banca è stata certamente caratterizzata da un processo di cambiamento che è ormai divenuto permanente. Cambiamenti continui e significativi hanno,



infatti, riguardato l'innovazione di prodotti e servizi - da pochi prodotti indifferenziati ad un'articolazione molto più ampia. Il progressivo affacciarsi di nuovi competitori e di nuovi assetti complessivi del sistema ha ulteriormente sollecitato sia una maggiore attenzione alla qualità dell'offerta sia una maggiore attenzione al marketing, alla comunicazione, al rapporto con il mercato e quindi con la clientela. Per non parlare dell'utilizzo crescente di tecnologia di servizio con investimenti sempre più importanti ed inevitabili impatti di natura organizzativa e funzionale".

**Veniamo all'oggi. Nel settembre scorso abbiamo celebrato il quarto anniversario del crack Lehman. L'ISTAT, sul fronte interno, ha pubblicato dati non incoraggianti sul nostro PIL (-2,4% a fine anno), con consumi in calo ed investimenti che non ripartono. Il nostro presidente del Consiglio ha però recentemente parlato di ritorno alla crescita già nel prossimo anno.**

"Stiamo in effetti vivendo una fase di crisi senza precedenti per durata e pervasività. Non mi avventuro quindi in previsioni ma mi pare di cogliere - ed è cosa recentissima - qualche segnale positivo. Si incominciano a vedere alcune aziende, alcuni comparti che tornano a presentare buoni risultati. Certo, è ancora troppo presto per parlare di inversione di rotta ma qualcosa si avverte nel mondo produttivo, ed è incoraggiante. Dobbiamo quindi essere ottimisti".

**Parliamo ora del Banco. Quanto ha pesato la vicenda del Credito Privato Commerciale ?**

"Per quanto riguarda la controllata svizzera CPC, le risponderò con un proverbio cinese che recita: 'Non basta un giorno freddo per gelare un fiume profondo'. Come già ribadito anche in altri contesti, siamo una banca solida, ben patrimonializzata, con una tradizione centenaria, che ha dimostrato, anche rispetto a questa vicenda, di saper affrontare le difficoltà e risolvere le sfide".

**Solidità e tradizione quindi come caratteristiche distintive. E quali altri, a suo avviso, i punti di forza dell'istituto ?**

"Accanto a caratteristiche come il radicamento territoriale e la conoscenza del tessuto economico e sociale di riferimento che le derivano

dall'essere, per storia e cultura aziendale, una banca locale, il Banco è un'azienda sana, strutturata e con una dimensione che consente di intervenire con tempestività ed efficacia. La recente ispezione di Banca d'Italia, per esempio, ha segnalato la necessità di alcune correzioni di natura organizzativa e funzionale che sono state prontamente recepite, e abbiamo già iniziato a metterle in atto. L'azienda può anche contare, giova rammentarlo, su una proprietà che continua ad assisterla e non le fa mancare oggi come in passato il supporto necessario al suo sviluppo. Il personale, poi, che ho incontrato sinora in una prima serie di incontri e colloqui sia in sede che nelle filiali, appare dotato di buone capacità professionali, motivazione e, caratteristica non così comune, di forte senso di attaccamento all'azienda ed ai suoi valori".

**E quali, invece, le aree di miglioramento su cui intervenire ?**

"In estrema sintesi, direi che dobbiamo puntare con maggior forza e dinamismo sull'innovazione, segnatamente sull'offerta di prodotti e servizi per sviluppare competitività, dobbiamo migliorare il presidio qualitativo della clientela sia acquisita che potenziale, sviluppare una organizzazione più efficiente ed una visione manageriale - a vari livelli - più ampia e diffusa".

**Il Gruppo è cresciuto molto nell'ultimo ventennio, passando come rete distributiva da 40 filiali a 185. Ci sono opportunità per crescere ancora ?**

"È stato un percorso di sviluppo di cui andar fieri, percorso che non possiamo e non dobbiamo considerare concluso. Credo ci siano ancora spazi e capacità per non fermarci e crescere ancora, specialmente nelle aree contigue a quelle storiche di insediamento, laddove il nostro modello di servizio, la nostra cultura del territorio e la nostra tradizione di rapporto personalizzato con la clientela devono, oggi ed ancor più in futuro, rappresentare un nostro plus competitivo".

I.b.n.



Tommaso Cartone, il nuovo AD del Banco Desio



Direzione



Aziende-Fidi



Privati-Titoli



# La clientela al centro dell'attenzione, sempre

Le strategie impostate dal Banco Desio per andare incontro ad un pubblico sempre più accorto ed agguerrito, informato e preparato, giustamente esigente

“Mantenere il cliente al centro della nostra attenzione” questa la parola d'ordine sulla quale si sono concentrate le strategie commerciali di molte banche in questi ultimi tempi. Le ragioni? Progressivo inasprimento del contesto competitivo a livello generale, aumento - per tipologia e numero - di competitori pronti a sottrarsi risorse, clientela sempre più accorta ed agguerrita, informata e preparata, giustamente esigente.

Questo marcato orientamento “cliente centrico” ha indotto (e induce) le aziende di credito a riflettere in maniera ampia ed integrata sulla qualità di articolazione della propria offerta commerciale, sulle modalità di contatto e di sviluppo di relazioni con la clientela, sulle strutture orga-

nizzative e sui processi di lavoro più validi per fronteggiare un contesto competitivo difficile e in continuo mutamento.

Le risposte messe in atto si differenziano, in quanto legate alle dimensioni dell'azienda, alla sua operatività, alla tipologia di clientela servita, alla capacità organizzativa e informatica di fornire strumenti e supporti operativi e (last but not least) alla cultura di marketing presente nella singola azienda.

Si è assistito, per esempio, alla scelta di privilegiare, anche in maniera esclusiva, canali alternativi al tradizionale sportello bancario, oppure di procedere ad una sua “rivisitazione” con opzioni - anche radicalmente innovative - nell'utilizzo del personale di filiale o nell'organizzazione degli



spazi interni sino alla scelta dei colori degli arredi. Alcune esperienze si sono rivelate valide, trovando conferme sul mercato, per altre si è dovuto ricorrere a qualche aggiustamento in itinere o a qualche sostanziale ripensamento (gli sportelli automatici ed i canali esclusivamente telematici si sono, per esempio, ripopolati di operatori per garantire una assistenza più puntuale e personalizzata).

È in ogni caso di tutta evidenza che in un processo di maggiore orientamento commerciale dovrebbero essere agevolate quelle aziende ove una sensibilità al cliente, come risorsa e partner, faccia già parte del patrimonio culturale della banca, sia in qualche modo iscritto nel suo corredo cromosomico. E una banca a carattere locale, se non "distratta" dal privilegio di antiche e consolidate rendite di posizione, può ragionevolmente porsi in una posizione di vantaggio rispetto ad altre realtà, magari maggiori come dimensioni e "potenza di fuoco" ma meno orientate alla gestione day by day della clientela acquisita e alla esplorazione di quella potenzialmente interessata ai propri prodotti e servizi. Anche in un'ottica di espansione della rete distributiva e di allargamento dell'operatività, tale sensibilità e cultura professionale sono assolutamente "esportabili" ed apprezzate in nuovi contesti competitivi, in altre realtà in grado di apprezzare lo stile di una banca locale.

È quello che è successo al Banco Desio negli ultimi vent'anni della sua storia: banca provinciale sino alla fine degli anni 80, ha conosciuto nei venti anni seguenti un progressivo sviluppo allargando l'operatività fuori dal contesto storico di riferimento in altre realtà, importando in queste ultime il proprio stile di gestione e proponendolo ad una clientela interessata e disponibile ad un approccio personalizzato e di attenzione ai propri bisogni, alle proprie esigenze. La validità del modello è stata certificata dal successo progressivamente riscontrato - dalla quarantina di filiali alle oltre centottanta attuali del Gruppo - in tutti i nuovi contesti operativi via via esplorati.

Ma se è saggia e corretta gestione non abbandonare troppo frettolosamente la strada percorsa con successo è altrettanto saggio - e lungimirante - riflettere, in itinere, sulle ragioni del proprio successo ed operare quei cambiamenti che pur nel solco di una tradizione operativa consolidata consentano nuovi traguardi e l'affrontare i cambiamenti che l'evoluzione costante del contesto impongono. In tal senso il Gruppo Banco Desio ha affrontato con un impegnativo progetto - avviato nel 2011 - una ampia riflessione sulle modalità di sviluppo commerciale ed ha lanciato una articolata rivisitazione del proprio approccio commerciale alla clientela acquisita e potenziale. L'idea da cui ci si è mossi è stata quella di riaffermare con forza la centralità del cliente.





Ma che tale centralità doveva essere necessariamente svuotata da ogni componente "retorica" ed investire a 360 gradi ogni attività in banca. Occorreva, in altre parole, non limitarsi a ribadire al proprio interno tale centralità, ma tradurla in una strategia di intervento necessariamente complessiva e riguardare l'organizzazione nella sua globalità, le strutture di sede e di rete e i supporti informativi di servizio.

Porre al centro il cliente significa anche conoscerlo. Una conoscenza - se si voleva sgombrare il campo dalla retorica citata poco sopra - che doveva tradursi in una conoscenza vera, di una messe di dati ed informazioni quali quantitative intese come complessi di dati censiti, organizzati, quindi utilizzabili. Occorreva quindi migliorare la tecnologia di servizio sino ad ora utilizzata e renderla disponibile secondo tale orientamento.

Ma è altrettanto vero che un'evoluzione in atto ormai da anni vede il punto di vendita frequentato sempre più raramente. Il cliente viene in banca molto meno di una volta, grazie all'evoluzione della tecnologia, e non ci sono ragioni per ritenere che tale comportamento d'acquisto non si modificherà, al contrario. Contatti sempre più sporadici dovevano necessariamente imporre sistemi di approccio più sofisticati.

Un altro aspetto culturale importante che doveva essere ribadito era che il patrimonio informativo sulla clientela è patrimonio di tutti. Tutta la struttura di filiale doveva infatti essere messa nelle condizioni ottimali perché la visione

"cliente-centrica" diventasse realtà operativa. Per far ciò occorreva quindi agire su più fronti, sia a livello di strutture organizzative sia di supporti informatici.

Si è quindi avviato un progetto di revisione organizzativa della struttura di filiale in grado di meglio supportare tale nuovo orientamento. La struttura organizzativa di filiale - risalente al 1994 - è stata quindi rivista con l'obiettivo di focalizzare maggiormente le attività di sportello sui processi di sviluppo commerciale garantendo nel contempo un sempre più efficace presidio dei rischi. I cambiamenti previsti hanno necessariamente coinvolto tutti i ruoli di filiale. A partire dal responsabile per il quale si è voluto ribadire l'importanza anche nel nuovo modello organizzativo di servizio nel ruolo di guida e gestione della filiale, presidio della qualità del credito e del livello di servizio offerto, ma con un'enfasi di particolare rilievo per quanto riguarda lo sviluppo degli affari, della conoscenza del mercato di riferimento, della concorrenza.

Ad ulteriore conferma della volontà di continuare a puntare su tale ruolo anche in futuro si è voluto creare una posizione di supporto specifico con la creazione di un vice formalmente individuato, anche con l'obiettivo di





promuovere percorsi di carriera e di sviluppo professionale all'interno della filiale. Per quanto riguarda i comparti clientela privata e aziende il nuovo modello mantiene tale macro segmentazione ma chiede agli operatori attribuiti ai due comparti di muoversi in un'ottica ancor maggiormente proattiva ed orientata alla gestione e allo sviluppo delle relazioni con la clientela sia acquisita in ottica di cross selling sia potenziale tramite campagne specifiche e iniziative commerciali sul territorio di competenza. Tale nuovo orientamento è stato ribadito anche nel cambio di denominazione attribuito ai ruoli, non si parlerà più di "settoristi ed addetti" ma di "gestori", rafforzando il concetto che il segmento di clientela seguito va curato in un'ottica appunto maggiormente "gestionale".

Tale orientamento non poteva non coinvolgere anche il front office diretto ed i suoi operatori. Anche per loro il cambio di denominazione (da "operatori unici di sportello" ad "assistenti clientela") declina la volontà di coinvolgerli in un'ottica maggiormente dedicata alla cura della clientela; nella convinzione che anche nella gestione delle operazioni di cassa allo sportello si giochi da un lato la qualità del servizio reso e dall'altro la possibilità di individuare oppor-

tunità di sviluppo commerciale e di migliore qualità di risposta alle esigenze (spesso latenti ed inesprese) della clientela. Una copertura del nuovo ruolo svolto con motivazione e sensibilità commerciale - anche passando tramite momenti di formazione specifica - è, già oggi e sempre più in futuro, prodromica all'inserimento in percorsi di sviluppo e crescita professionale.

Ma ogni cambiamento organizzativo deve essere necessariamente supportato - nella fattispecie per un'azienda di credito - da un connesso sviluppo di supporti di natura informatica che siano coerenti con il modello ed integrati tra loro. Il Banco ha quindi avviato su un binario parallelo - in collaborazione con l'outsourcer informatico - il progetto di una innovativa piattaforma operativa di filiale (denominata FEU - Front End Unico) in grado di supportare al meglio tale cambiamento. La piattaforma, infatti, unifica tutte le applicazioni disponibili in un unico front end operativo e commerciale in grado quindi di migliorare l'operatività - semplificandola e riducendo i rischi di errore - incrementando l'efficacia operativa in ottica commerciale tramite tools che consentano sia la pianificazione delle attività commerciali, sia una visione della clientela a 360°, in termini di qualità dei servizi resi e di opportunità di offerta coerente con il profilo del cliente e dei suoi bisogni.

Tale radicale innovazione - che si integra con i supporti già a disposizione delle filiali come sistema informativo di marketing e di Custom Relationship Management - risponde quindi all'esigenza di digitalizzazione dei processi bancari in un'ottica evoluta che coniuga un deciso miglioramento qualitativo dell'operatività interna con una maggior cura del cliente e della sua evoluzione nella relazione con la banca. Perché è sempre sulla qualità e sul valore derivato della relazione - sperimentata direttamente dalla clientela acquisita e percepita da quella potenziale - che si gioca il successo di un'azienda di servizi qual è un'azienda di credito.

Con tale convinzione e in stretta connessione con la propria cultura di banca profondamente radicata sul territorio si è infine aperta, e sta trovando in questi mesi compiuta realizzazione, una impegnativa fase di coinvolgimento delle risorse di rete interessate nel progetto tramite specifiche attività di comunicazione e di formazione dedicate.



# Le discese ardite e le risalite

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

ANALISI A OTTOBRE 2012

*"L'avversità restituisce agli uomini  
tutte le virtù che la prosperità  
toglie loro."*

(Eugène Delacroix)

Facciamo il punto della situazione circa l'andamento della congiuntura globale, dagli USA, dove l'attività è rallentata in quasi tutti i settori dell'economia, al Vecchio Continente, dove l'Europa del Sud è in recessione, alla Cina, dove i tassi d'incremento a due cifre del PIL sono un ricordo

Spread sopra i 500 punti base! Bruciati alla borsa di Milano 10 miliardi di euro! Da svariati mesi è sufficiente sfogliare un quotidiano o imbattersi in un telegiornale per ricevere questo genere di notizie, tanto che ormai ci siamo quasi abituati, mentre un clima di generalizzato pessimismo continua a pervadere la nostra quotidianità.

Ma se analizziamo più attentamente l'andamento dei mercati finanziari scopriamo che la situazione è più articolata di quanto l'adozione di un punto di vista esclusivamente domestico potrebbe indurre a pensare.

Tanto per fare un esempio nei primi sei mesi dell'anno la borsa tedesca ha guadagnato quasi il 10%, mentre l'indice delle azioni tecnologiche americane quasi il 15%. Alla luce di queste apparenti contraddizioni vale la pena fare il punto della situazione circa l'andamento della congiuntura globale.



Iniziamo con il centro economico-finanziario del mondo: gli Stati Uniti. Questa volta i segnali sono inequivocabili. Da giugno, l'attività è nettamente rallentata in quasi tutti i settori dell'economia. L'indebolimento della domanda interna, il rallentamento della crescita mondiale e la situazione in Europa hanno finito per avere la meglio sul dinamismo che ha dimostrato l'economia americana dallo scorso autunno. Nonostante questo i listini statunitensi sono ampiamente in territorio positivo.

Perché? Molti investitori ritengono che la nuova immissione di liquidità (acquisto di obbligazioni legate ai mutui) senza un ammontare predefinito, varata dal Presidente della Federal Reserve possa ancora una volta favorire le attività rischiose. Altri, invece, analizzando attentamente la congiuntura, si sono resi conto che la situazione non è poi così compromessa. Infatti, non si hanno più notizie di persone che preferiscono lasciare la propria casa alla banca che ha concesso loro il mutuo, vista l'impossibilità di ripagarlo. Anzi, i dati sulla compravendita di abitazioni e sulle spese sono tutti in risalita, a dimostrazione che il mercato immobiliare sembra aver trovato una solida base. E questo settore è uno di quelli che fa da volano per tutta l'economia.

Tanto è vero che anche il dato sui nuovi occupati ha cominciato a mostrare segnali di miglioramento. Mentre si è parlato molto di deindustrializzazione per quel che riguarda le nazioni occidentali, a causa del minor costo del lavoro nei Paesi emergenti, l'occupazione manifatturiera negli USA ha registrato un progressivo miglioramento dal gennaio 2010, grazie soprattutto alle piccole-medie imprese che rappresentano il maggiore serbatoio per la creazione di nuovi posti di lavoro.

Le imprese infatti hanno rappresentato in questa pluriennale crisi la parte sana delle economie sviluppate: fin dai primi momenti di difficoltà si sono dimostrate particolarmente abili nel riorganizzare i propri bilanci (evitando di dover ricorrere al debito bancario sempre più caro), nell'approntare nuove efficienze dal punto di vista dei costi e nel saper conquistare nuovi mercati; oramai gran parte della popolazione brasiliana o cinese sembra non riuscire a fare a meno dell'ultimo ritrovato tecnologico e tutti noi ricordiamo le lunghe file in tutti i

centri commerciali che propongono la nuova versione dei prodotti della Apple.

Tutto questo ha consentito di mantenere un buon livello di investimenti e soprattutto interessanti tassi di crescita degli utili. Ecco perché da inizio anno gli indici americani sono in territorio positivo. I motivi di preoccupazione, più che dal punto di vista economico, potrebbero materializzarsi dal punto di vista politico; la campagna elettorale per le presidenziali di novembre è in pieno svolgimento, con la conseguente proliferazione di proposte fantasiose/demagogiche e "colpi bassi" tra i can-



**La sede della Federal Reserve USA**

didati e ciò non può che andare a detrimento di decisioni politiche la cui necessità è ancora fortemente sentita.

In particolare entro la fine dell'anno, senza un accordo tra Democratici e Repubblicani, scatteranno i tagli automatici alla spesa pubblica previsti al fine di evitare lo sfioramento del livello massimo di debito consentito e questo significherebbe meno sgravi fiscali e quindi minore capacità di spesa da parte del consumatore (per inciso, i consumi concorrono a formare ben i due terzi del PIL americano).

Guardando in casa nostra, la situazione economica, finanziaria e politica del Vecchio Continente rimane estremamente instabile. I recenti dati congiunturali hanno confermato la situazione di recessione nell'Europa del Sud, colpita dalle politiche di austerità messe in atto dai Governi, mentre la Germania, forte della sua qualità di grande esportatore, seppur in rallentamento, si conferma la locomotiva del continente. Nel mese di giugno si è avuta la sensazione che l'aumento nei debiti governativi e le crisi bancarie stavano avendo l'effetto di spingere i leader europei verso la valutazione di soluzioni radicali. Piuttosto che l'imminente disgregazione dell'Area Euro il risultato finale



**L'edilizia, vero motore dell'economia. In alto a destra, Mario Draghi, presidente della BCE**

di alcune proposte attualmente in discussione potrebbe portare ad una maggiore integrazione tra gli Stati europei.

La crisi bancaria in Spagna (il sistema di salvataggio dell'Europa ha reso disponibili 100 miliardi di euro per la ricapitalizzazione delle banche iberiche) è vista come un banco di prova per la sopravvivenza dell'euro e,



aspetto più positivo, ha aperto la strada ad una discussione circa l'approntamento di una supervisione centralizzata del sistema bancario (finora assoggettato alle singole autorità nazionali), nonché di una possibile assicurazione comunitaria sui depositi bancari. Un'unione bancaria insieme ad un patto fiscale potrebbe agevolare il percorso verso la condivisione dei debiti governativi (emissione dei cosiddetti eurobond) e in ultima analisi assicurare che il blocco valutario si tenga unito.

Tuttavia, qualsiasi decisione circa una coerente supervisione bancaria, insieme a fondi comuni per l'assicurazione sui depositi e alla congiunta emissione di obbligazioni, probabilmente giungerà alla fine di un lungo dibattito, in particolare sul tema della cessione di sovranità nazionale, opzione culturalmente e storicamente sgradita ad alcuni Paesi. Questo significa che la volatilità dei prezzi delle obbligazioni, soprattutto dei cosiddetti Paesi periferici, resterà ancora elevata ed in balia delle dichiarazioni dei leader politici.

Un ruolo determinante dovrà essere gioco-forza svolto dalla Banca Centrale. L'annuncio da parte del Governatore Draghi circa l'acquisto sul mercato secondario di titoli governativi, subordinato alla richiesta di aiuto al fondo



salva-Stati (EFSF) da parte dei Paesi in difficoltà è stato ben accolto dagli investitori, anche perché tra le due anime della politica monetaria europea che si fronteggiano nel Consiglio della BCE, quella più attenta anche ai temi della crescita e dell'occupazione sembra prevalere sempre di più su quella rigorista rappresentata da Germania, Olanda e Finlandia.

Oltre alla riduzione dei tassi ufficiali di sconto e alle operazioni di rifinanziamento, gli interventi potenzialmente realizzabili sono parecchi e porterebbero ad alleviare notevolmente la gravità della crisi, ma ciò significherebbe stravolgere completamente il ruolo della Banca Centrale. Su questo punto Mario Draghi è stato molto chiaro: occorre una forte volontà politica che indirizzi l'Area Euro verso una vera e propria Unione Europea.

Anche nei mercati emergenti, durante il primo semestre del 2012 vi è stata una moderazione della crescita, nonostante, stando allo zodiaco cinese, il 2012 sia l'anno del Dragone che, nella mitologia, simboleggia buona fortuna e potere. Tuttavia, occorre mantenere contestualizzata questa flessione, visto che l'India sta crescendo ad un tasso annualizzato del 5%, la Cina del 7.6% e la Russia del 4.9%. Non è necessario il premio Nobel per l'economia per capire che i problemi dell'Asia sono strettamente legati alla recessione dell'Eurozona e alla debolezza della crescita statunitense, ma molti di questi Paesi hanno finanze pubbliche sufficientemente sane e la flessibilità monetaria per stimolare le proprie economie.

Su questo fronte, incoraggia il fatto che l'inflazione sembra ora aver raggiunto il culmine in gran parte del mondo emergente. Data la potenziale abilità di queste economie di proteggersi dalle flessioni congiunturali, la domanda più importante da porsi dovrebbe essere se il calo nella loro crescita sia in realtà da accogliere favorevolmente o no. La nostra risposta è affermativa dal momento che se per esempio pensiamo che il PIL cinese è salito a tassi di due cifre negli ultimi quindici anni è normale per la crescita scendere a livelli più sostenibili man mano che l'economia raggiunge uno stadio più maturo. Proseguire con un'economia in salita su livelli elevati potrebbe portare ad un surriscaldamento e alla creazione di bolle potenzialmente pericolose.

Quindi, mentre lo sviluppo potrebbe essere in una certa misura più lento, sicuramente sarà di una qualità più elevata. Infatti, restando in Cina, le Autorità politiche mirano, più che ad incrementare le esportazioni, ad attuare un programma di riforme importanti, quali la liberalizzazione dei tassi di interesse e dei prezzi dei terreni, con una sempre maggiore attenzione alle infrastrutture, a politiche ambientali e di risparmio energetico, con il fine ultimo di elevare gli standard di vita della popolazione.

Come abbiamo visto, se allarghiamo il nostro orizzonte di analisi è possibile trovare realtà che dal punto di vista economico presentano caratteristiche di dinamicità, innovazione e progresso. Un vecchio proverbio cinese dice: "quando il saggio indica la luna, lo sciocco guarda il dito", che tradotto in linguaggio finanziario sembra ammonirci sul fatto che all'interno di un quadro così articolato, dove permangono numerosi elementi di incertezza e dove la volatilità resta elevata, sia opportuno andare a ricercare le migliori opportunità a livello globale, consapevoli che spesso quelli che sembrano fattori di rischio si possono trasformare in interessanti opportunità. ■

**Per i cinesi questo è l'anno del Dragone**





# Passione e innovazione alle origini del successo

Brianza Plastica



Giuseppe Crippa, presidente e fondatore di Brianza Plastica, ci spiega come una piccola ditta produttrice di laminati in vetroresina sia riuscita per cinquant'anni a crescere continuamente e a superare le diverse crisi dell'economia globale

**Q**ual è la ricetta del successo di un'azienda? Certamente la passione di chi l'ha creata. La sola passione però non basta. Per far crescere un'impresa serve la capacità di rispondere in modo sempre nuovo alle esigenze dei clienti. Serve cioè innovare. È solo grazie alla capacità di creare prodotti nuovi e di aggiornare costantemente i processi produttivi che si possono affrontare in modo competitivo i mercati.

Enrico Casale



Giuseppe Crippa, presidente e fondatore di Brianza Plastica. Nella foto sotto al titolo, la sede di Carate Brianza



È solo grazie alla creatività e al coraggio che si riescono a superare le crisi che ciclicamente spazzano le economie occidentali. È questa l'idea che trasmette l'intervista a Giuseppe Crippa, presidente e fondatore di Brianza Plastica. Un'azienda che quest'anno ha compiuto 50 anni e deve il suo successo alla passione del presidente e dei suoi dipendenti, ma anche alla costante capacità di innovare. Performance che in ogni sua fase è stata accompagnata dal Banco di Desio e della Brianza del quale Brianza Plastica è correntista fin dalla fondazione.

### Quando è nata Brianza Plastica?

"Brianza Plastica nasce il 7 luglio 1962. Ma, per meglio comprendere la sua storia, forse vale la pena fare un passo indietro. Io ho iniziato a lavorare all'età di 15 anni nella Manifattura Corti di Besana Brianza. Di giorno lavoravo e di sera studiavo. Mi ero iscritto all'Istituto tecnico commerciale 'Mosè Bianchi' di Monza, dove poi mi sono diplomato. Dopo il diploma mi sono iscritto all'Università Cattolica alla facoltà di Economia e commercio serale, che ho frequentato per tre anni prima di assolvere il servizio di leva. Dopo il congedo non sono più tornato alla Manifattura Corti, ma ho dato vita a una piccola attività nel settore dell'edilizia come posatore di manti impermeabili e isolamenti termoacustici.

"Siamo alla fine degli anni Cinquanta, l'azienda si chiamava 'Coperture impermeabili' e aveva sede a Besana Brianza. Mio fratello Enrico lavorava invece alla Sessa, società che produceva laminati in vetroresina per coperture industriali, agricole, civili, ecc. Per un certo periodo, lavorando nel settore dell'edilizia, avevo iniziato a commercializzare il loro prodotto: lo acquistavo e lo vendevo ai miei clienti. Ho notato che l'articolo aveva mercato e, parlando con mio fratello, è nata l'idea di metterci in proprio, producendo laminati in vetroresina. Così è nata Brianza Plastica. I soci eravamo io e mio fratello e la prima sede era a Besana Brianza, in un capannone che avevamo preso in affitto. Insieme a noi lavoravano quattro operai e un'impiegata (mia sorella). L'anno successivo ci siamo trasferiti a Carate Brianza, dove abbiamo affittato i capannoni delle ex Manifatture di Realdino".

### Che cosa producevate allora?

"Realizzavamo laminati in vetroresina che venivano prodotti grazie a un sistema empirico



Anni '60. Copertura pensile per corsie di transito di trasporti pubblici milanesi



e manuale che si chiama polimerizzazione a freddo. La lavorazione era effettuata a livello poco più che artigianale, era molto semplice e richiedeva investimenti minimi. Mi ricordo, per esempio, che la formazione delle onde dei laminati veniva fatta a mano. Quei prodotti ebbero grande successo. Allora le coperture erano in lamiera o in cemento-amianto e quindi opache. Le caratteristiche della vetroresina sono invece, oltre alla robustezza e alla leggerezza, la trasparenza. I laminati sono adatti per realizzare coperture resistenti, ma che permettano il passaggio di luce all'interno di un ambiente. Ciò ha rappresentato una rivoluzione negli anni Sessanta e ha favorito un progressivo impiego della vetroresina nel comparto dell'edilizia, ma

anche per la realizzazione di tettoie di stazioni ferroviarie, stazioni di servizio, serre, porticati, ecc. All'inizio i nostri clienti erano ferramenta e rivenditori di materiali edili. Poi, con il tempo, si è arrivati alla fornitura diretta all'utilizzatore: imprese edili, costruttori di serre, prefabbricatori di capannoni, ecc."



Tante e differenti le soluzioni e i prodotti proposti da Brianza Plastica. Qui un'applicazione di pannelli in vetroresina per rivestimento di automezzo furgonato

### Il nome di tutti i vostri prodotti ha un'origine curiosa, ce la può raccontare?

“Il prefisso Ely deriva dal nome di mia moglie che si chiama Elide, ma da sempre in famiglia è chiamata Ely. Un nome che abbiamo utilizzato per molti dei nostri prodotti e ci ha portato fortuna: Elyplast, Elycop, Elyplan, Elycold, Elyfoam, Elyonda, ecc. È un omaggio a mia moglie con la quale, tra l'altro, quest'anno festeggio i cinquant'anni di matrimonio, proprio in concomitanza con i cinquant'anni di Brianza Plastica”.

### Quali elementi hanno favorito il successo della vostra azienda?

“Innanzitutto direi che è stato favorevole il periodo. L'Italia uscita dalla guerra aveva necessità di ripartire ricostruendo le città che erano state bombardate e il proprio apparato produttivo agricolo e industriale che in gran parte era stato distrutto. Il settore edile ha quindi conosciuto uno sviluppo senza precedenti. Ciò, a sua volta, ha trainato le aziende come la nostra fornitrici delle imprese edili. Il mercato italiano, ma anche quello estero, chiedevano sempre maggiori quantità di prodotto e così Brianza Plastica si è trovata a dover rispondere a una domanda crescente. La produzione è aumentata in tal modo che lo stabilimento di Realdino presto è diventato troppo piccolo. Abbiamo quindi deciso di costruire una nuova sede. Nel 1969 ci siamo trasferiti nello stabilimento di via Rivera a Carate Brianza dove tuttora abbiamo la sede principale. Il primo lotto era di 17 mila metri quadrati che poi negli anni sono diventati 70 mila dei quali 26 mila coperti”.

### Alla fine degli anni Sessanta, la crescita è però rallentata. Come avete reagito?

“Abbiamo subito la prima crisi nel 1973, in concomitanza con lo choc petrolifero che ha investito l'Occidente dopo la guerra del Kippur. Questo ci ha obbligato a innovare la tecnologia di produzione. Dal sistema di polimerizzazione a freddo siamo passati a quello 'in continuo'. Nelle nostre linee, che sono lunghe circa 120 metri, vengono inserite le materie prime che sono liquide (resina poliestere) e solide (filo di vetro), ottenendo il prodotto finito che può avere colori e forme diverse a seconda della richiesta del cliente”.

### Oltre ai processi produttivi avete innovato anche i prodotti?

“I laminati in vetroresina sono ancora oggi un prodotto di punta della nostra azienda, ma negli anni Settanta abbiamo iniziato a diversificare la produzione per riuscire ad affrontare meglio i mercati. Nel 1984 è nato Isotec, un prodotto che ci ha fatto conoscere in tutta Italia come produttori all'avanguardia nei sistemi di isolamento e ventilazione”.

### Di che cosa si tratta?

“Isotec si installa sotto le tegole ed è polivalente perché realizza contemporaneamente la barriera al vapore, l'isolamento, l'impermeabilizzazione secondaria in caso di rottura di una tegola, la ventilazione e il supporto al manto di copertura. Isotec ha rappresentato una novità nel settore edile in quanto ha semplificato le operazioni di posa. Prima, per realizzare queste funzioni, occorrevano più operazioni. Oggi ne basta una. Come tutti i prodotti innovativi all'inizio non ha avuto vita facile ma, una volta che gli operatori ne hanno compreso i vantaggi, ha avuto un successo crescente. Negli anni si è costantemente evoluto. Brianza Plastica ha capito che la coibentazione edilizia poteva diventare un sistema completo in grado di abbracciare tutte le parti di un edificio.





“Sono nati così Isotec XL, pensato per favorire una maggiore ventilazione sottotegola, e Isotec Parete, concepito per creare un ‘cappotto’ isolante per le pareti e un supporto per la parete ventilata”.

### **Un prodotto all'avanguardia che ha avuto anche applicazioni eccellenti. Quali?**

“Brianza Plastica, attraverso l'eccellenza dei suoi prodotti, contribuisce da sempre alla conservazione del patrimonio storico e artistico. Isotec è stato impiegato in molti restauri e ristrutturazioni per migliorare l'isolamento termico e il controllo dell'umidità.

“Abbiamo realizzato interventi di notevole interesse: la Villa Reale di Monza, la Reggia di Caserta, il Teatro Petruzzelli di Bari, il Palazzo Reale, la Ca' de Sass, la Scala e Palazzo Marino a Milano, ecc”.

### **Negli anni però avete ulteriormente diversificato la produzione. Quali prodotti avete inserito nel vostro catalogo?**

“Tra gli altri voglio ricordare Elycop, pannelli sandwich di copertura per applicazioni in campo industriale, ed Elettrotegola, un innovativo pannello fotovoltaico integrato nelle coperture. All'inizio degli anni Duemila è stato poi introdotto un altro prodotto in vetroresina per le pareti di camion-frigo e camper. Si tratta di uno speciale laminato caratterizzato da una planarità perfetta, un'altissima qualità e inalterabilità nel tempo”.



### **Come nascono i vostri prodotti?**

“Le nuove idee nascono sempre nel nostro ufficio tecnico. Sono i tecnici che, attraverso le loro conoscenze specifiche e la loro creatività, progettano nuove soluzioni. Brianza Plastica però è aperta anche a collaborazioni esterne, in particolare con le istituzioni universitarie. In questi anni abbiamo lavorato con molte facoltà, soprattutto con il Politecnico di Milano. Ai ricercatori universitari chiediamo di aiutarci a mettere a punto alcuni particolari dei prodotti. Noi ideiamo e disegniamo anche i macchinari, poi realizzati all'esterno”.

### **Com'è strutturata la vostra azienda oggi? Quanti stabilimenti e dipendenti ha?**

“Brianza Plastica è sempre un'azienda familiare. Dopo l'uscita di mio fratello nel 1995, sono entrati in società i miei figli Alberto, che attualmente è consigliere delegato e segue la parte commerciale, e Paolo, anch'egli consigliere delegato, che segue la parte tecnica. Poi c'è mia figlia Cristina che non ha un incarico operativo in azienda ma, essendo avvocato, segue tutte le pratiche legali. Io ricopro ancora la carica di presidente. Oggi Brianza

Plastica ha quattro stabilimenti: Carate Brianza, che è la casa-madre, poi San Martino di Venezze (Ro), Ostellato (Fe) e Ferrandina (Mt). Abbiamo anche una sede commerciale in Francia, vicino a Lione. I dipendenti sono 260, la maggior parte dei quali a Carate Brianza”.

### **Come fate fronte alla crisi che sta colpendo il sistema produttivo italiano?**

“La crisi iniziata nel 2008 ci ha toccato duramente. Questa recessione ha penalizzato il settore edile al quale siamo ancora legati e tuttora soffriamo della crisi del comparto. Avendo però più prodotti, e non solo rivolti all'edilizia, riusciamo a mantenere in produzione tutti gli stabilimenti senza ricorrere a cassa integrazione guadagni e mobilità”.

### **Le esportazioni alleviano gli effetti della crisi?**

Sì, in questo momento l'esportazione rappresenta uno dei nostri punti di forza: esportiamo l'80% dei rivestimenti per camion-frigo e camper e il 50-55% degli altri prodotti. Inizialmente esportavamo soprattutto verso Germania, Belgio, Olanda e Francia (attraverso la nostra filiale locale). Oggi i nostri prodotti vengono acquistati anche in altri continenti e perfino in Australia.

“Non esiste una ricetta facile e sicura per ovviare alla crisi. L'unica cosa che posso dire è che senza passione e innovazione i successi di Brianza Plastica non sarebbero stati possibili”.





# Uffici "speciali" per crediti particolari

**N**el nostro viaggio all'interno degli uffici centrali del Banco Desio incontriamo oggi la responsabile dell'area Crediti Speciali.

Laurea in Economia, sposata con un figlio, dopo esperienze di lavoro nella revisione contabile ed in una azienda di credito, Laura Tosi entra al Banco Desio nel 1995, maturando esperienze in rete come specialista di fidi e successivamente come responsabile di filiale. Chiamata nel 2005 in sede a Desio, dal 2008 dirige l'area Crediti Speciali. Con lei lavorano 34 collaboratori.

**Dottoressa Tosi, la sua area è suddivisa in tre distinti uffici (Mutui, Leasing, Finanziamenti vari e Anticipazioni) dall'operatività - immaginiamo - assai differenziata in relazione ai prodotti e servizi gestiti.**

"Certamente, ma nonostante la naturale differenziazione derivante dalla varietà dei prodotti, dei processi e dei servizi dell'area, ho impostato le attività sulla base di alcune linee guida cui tengo in modo particolare e che derivano dalle esperienze precedenti, soprattutto presso la rete.

"La prima è 'muoversi come una squadra' cercando di privilegiare, a livello complessivo d'area, visioni condivise ed approcci generali comuni; la seconda 'promuovere l'interfunzionalità' attraverso la comunicazione interna e gli scambi informativi, pur nel rispetto delle singole competenze di ruolo o di ufficio. Terza, ma strettamente legata alle prime due, 'garantire costantemente consulenza concreta alle filiali', per le quali dobbiamo essere fonte di supporto ed assistenza qualificata e tempestiva sia nel problem solving quotidiano sia con attività più strutturate di formazione e aggiornamento nei loro confronti, come facciamo ormai da anni".

**L'area Crediti Speciali è il settore dove al Banco Desio vengono tenuti sotto controllo i vari aspetti legati alla concessione di mutui, di leasing, di finanziamenti vari e di anticipazioni**



### **Ci può fare un esempio concreto di come operate ?**

“In ambito mutui, per esempio, l’operatività del prodotto è decentrata; pertanto è la filiale che si occupa dell’istruttoria della pratica a fini deliberativi e, successivamente, dell’avvio dell’istruttoria tecnica e legale: ma durante tutte le delicate fasi di istruttoria e sino alla stipula definitiva del contratto, l’ufficio Mutui garantisce alla filiale un puntuale e costante supporto, in modo che le svariate problematiche - tecniche e giuridiche, procedurali e contrattuali - che possono sorgere nei contatti con il cliente, trovino sempre una risposta veloce, praticabile e risolutiva.

“Tale tipo di assistenza incide in modo significativo sul totale delle attività dell’ufficio Mutui; nel contempo per ogni contratto stipulato siamo chiamati all’alimentazione della procedura e ad intervenire nelle molteplici attività di post vendita e nel recepimento delle frequenti modifiche normative, con conseguenti interventi procedurali, sui testi contrattuali e sulle comunicazioni, da approntare in relazione a specifici ambiti applicativi o situazioni congiunturali, anche in sinergia con altre aree interne. Basti pensare - ed il tema è di stretta attualità in questo difficile periodo - all’impostazione dell’iter relativo alla rinegoziazione dei finanziamenti in essere, vuoi per la temporanea sospensione del rimborso della quota capitale oppure per la modifica di durate e condizioni”.

### **Anche per il leasing il tema contrattuale e l’assistenza alla rete rivestono analogha importanza ?**

“Certamente, ma con il leasing ci troviamo ad affrontare problematiche assai diverse. Siamo infatti ancora all’interno del mondo ‘finanziamenti’ ma il prodotto è caratterizzato dalla peculiarità che, a differenza degli altri affidamenti bancari, il cliente non riceve dalla banca una somma di denaro, ma la disponibilità di un autoveicolo, un macchinario, o un fabbricato: il Banco deve quindi occuparsi dell’acquisto dei beni dai fornitori per metterli a disposizione del cliente secondo le modalità concordate. La prima conseguenza è di natura tecnica, ed implica l’intervento di specialisti in grado di fornire le indicazioni sul cosiddetto ‘rischio bene’, sotto il duplice aspetto della conformità alle norme vigenti, specie quelle sulla sicurezza e la tutela ambientale, il cui

mancato rispetto può avere rilevanza anche in sede penale, e delle attese per l’eventuale ricollocamento sul mercato in caso di default del cliente. Inoltre dobbiamo fornire consulenza commerciale su operazioni leasing complesse ed assistere la clientela che richieda un supporto sul prodotto per programmare le proprie strategie d’investimento.

“Anche l’aspetto contrattuale ha caratteristiche di particolare complessità: la diversificata tipologia dei beni e l’iter per il loro acquisto impongono la precisa conoscenza e la scelta di idonei documenti contrattuali sia per la stipula con il cliente sia per l’ordine di acquisto al fornitore del bene. La durata contrattuale poi (dai 3 ai 18 anni a seconda dei beni) impone altresì un presidio per tutti gli accadimenti che possono interessare non solo il contratto ma anche (direi soprattutto) il bene”.

### **Cosa intende per accadimenti che interessano il bene ?**

“Abbiamo in essere quasi 6.000 contratti in ammortamento: questo significa gestire aspetti connessi alla proprietà di circa 2.800 veicoli targati, 2.400 macchinari e 800 immobili. Per ogni posizione dobbiamo garantire



**Laura Tosi, responsabile dell’area Crediti Speciali del Banco**



una assistenza post vendita 'sartoriale' non solo per le variazioni del contratto, ma anche sugli eventi che riguardano il bene in leasing, come furti, sinistri, multe, ristrutturazioni, rapporti con uffici comunali, PRA, motorizzazione, studi tecnici, notarili e legali, Pubblica Amministrazione, ecc. Ciò ritengo rappresenti un plus anche rispetto alla concorrenza di settore, superiore in struttura e quantità, ma spesso anonima o assente in tema di assistenza post-vendita".

**E per quanto concerne il terzo ufficio, dobbiamo desumere che ci troviamo ancora all'interno del mondo dei finanziamenti?**

"Sì, all'ufficio Finanziamenti vari e Anticipazioni fanno capo ambiti operativi differenti ma sempre inerenti la concessione di credito.

"Il settore di maggior consistenza in termini di volumi e risorse coinvolte è certamente quello che si occupa di prestiti finalizzati e prestiti personali, ovvero della concessione di finanziamenti - principalmente a consumatori - per l'acquisto di beni e servizi, e della delibera delle proposte di prestito personale che giungono dalle filiali. Il prodotto viene offerto sia dalla rete sia da dealers convenzionati, e il comparto dispone di

risorse dedicate all'azione commerciale e di una struttura che si occupa dell'intera vita del finanziamento, dal convenzionamento del dealer alla liquidazione della singola operazione ed al post vendita, passando dall'analisi della normativa specifica, alle banche dati di settore, alla delibera.

"Attualmente gestiamo circa 11.000 posizioni attive. Sempre in tema di finanziamenti personali l'ufficio svolge altresì l'attività di back office nei rapporti con la collegata Fides di Roma per il prodotto 'Cessione del Quinto'.

"Altro settore è quello del factoring, rivolto alle aziende che necessitano di smobilizzare crediti di fornitura. Il comparto dà supporto alle filiali per la consulenza, l'assistenza e l'organizzazione delle operazioni di cessione dei crediti, mentre gestisce in autonomia la contabilizzazione degli anticipi, la loro evoluzione e la relazione con i debitori ceduti. Anche in questo ambito siamo in grado di fornire un prodotto di qualità ed una assistenza puntuale, personalizzata. Nello stile Banco Desio".

**Ed allora grazie del tempo che ci ha dedicato e buon lavoro!**

**I.b.n.**

**Lo staff al completo dell'area Crediti Speciali**








# I miei bambini di Port au Prince

Massimo Garbarin

**H**aiti, Port au Prince, un Paese colpito nel 2010 da un terremoto devastante, la cui popolazione da allora è in testa alle classifiche mondiali di povertà e disperazione.

Cosa ci faccio io, un cinquantenne ragioniere del Banco, in un posto simile? Non sono un medico né un prete e non li posso aiutare né dal punto di vista sanitario e nemmeno sostenerli spiritualmente... L'avventura nasce ad una serata del CSI (Centro Sportivo Italiano) dove tra una premiazione e l'altra avevano presentato un progetto: riportare lo sport ai giovani ad Haiti. Di quella sera ricordo solo l'immagine di un bimbo che, fiero e felice, si allacciava gli scarpini da calcio e le parole di Paolo, che aveva allenato in un orfanotrofo haitiano per una settimana: "i miei bambini"...

tre parole, un mantra ripetuto all'infinito, una testimonianza del legame ormai indissolubile che legava Paolo ai "suoi bambini".

Questa volta non ci sono alibi: non cercano santi o missionari, figure irraggiungibili, il CSI cerca allenatori. Ed io, che per tanti anni ho calpestato campi di periferia insegnando ai più piccoli basket e volley, mi sono fatto fregare, quel bimbo nella foto mi aveva stregato: quegli occhi, quel sorriso... Così il 16 giugno, carico di palloni, entusiasmo e tante paure, sono partito per il Foyer St. Louis, una struttura di container che ospita oltre 150 orfani del terremoto 2010.



L'impatto con la realtà haitiana è durissimo: la povertà ti colpisce fisicamente, fame disperazione e morte sono realtà tangibili che sperimento quotidianamente e mi obbligano a riconsiderare la mia normalità con occhi nuovi.

Arrivando al Foyer mi aspetto tutto il peggio: trovo bambini che dormono, fino a un numero di 16, in un container reso rovente dal sole, una pietraia come campo di calcio dove rincorrono un pallone sgonfio con ai piedi solo

zoccolotti di gomma bucati, con pantaloni e maglie logore... chissà che tristezza!

Invece i bambini del Foyer sono fantastici: poveri di tutto, sono ricchi di allegria, di voglia di vivere e divertirsi, soprattutto sono ricchi di sorrisi! Ne hanno per tutti, non li lesinano nemmeno ad un vecchio ragioniere di Milano! Sono sinceri da far male ed il loro affetto mi spoglia di ogni difesa, mi riporta bambino tra i bambini e per due mesi, tra un allenamento e l'altro, mi ritrovo a giocare a biglie sul cemento, a saltar la corda con le ragazzine, a far volare i più piccoli...

La cosa più difficile è tornare a casa, alla nostra normalità, lasciando ad Haiti una realtà dura ma vera. Lasciare quei 166 bambini, i loro sorrisi, il loro affetto incondizionato è un dolore profondo.

Torno in ufficio con qualche braccialetto al polso, qualche collanina al collo ma con "i miei bambini" nel cuore.

**La Fondazione Francesca Rava – NPH Italia Onlus opera in Haiti da 25 anni con 3 ospedali, 28 scuole di strada, 3 orfanotrofi e il programma Angels of Light per i bambini orfani del terremoto. Per adottare un bambino a distanza e per donare: Tel. 0254122917 - [www.nph-italia.org](http://www.nph-italia.org)  
Banco Desio IBAN IT21 Q034 4001 6040 0000 0200 300**



# Legnano e l'Olona tra XVIII e XIX secolo

Come si sviluppò l'economia di un territorio caratterizzato dalla presenza di un sistema di canali e rogge che consentivano una produzione agricola superiore rispetto a quella di altre zone vicine

A dimostrazione del valore superiore attribuito ai terreni agricoli prossimi a Legnano si può ricordare che lungo l'importante itinerario stradale per il Lago Maggiore ed il Sempione il guado del fiume si trovava più a nord, nel territorio di Castellanza, dove il passaggio dei carri non rischiava di rovinare il delicato sistema di captazione delle acque dall'alveo del fiume, il cui primo esempio risale all'XI secolo, quando gli Arcivescovi di Milano, i principali feudatari della zona, affidarono alla famiglia Cotta l'ampliamento e la gestione d'un fortilizio destinato alla difesa dalle scorrerie degli ungheresi: il suo fossato era alimentato dall'Olona.

Onde evitare che i Cotta potessero acquisire soverchia importanza, gli arcivescovi (ed in particolare, Leone da Perego e Ottone Visconti) realizzarono una serie di palazzi ad uso amministrativo-difensivo, in particolare quale "corte estiva", che sino al 1818 erano collegati al castello tramite la Porta di Sotto, uno dei principali accessi al borgo. Il quale dal tardo medioevo acquisì ulteriore importanza per gli investimenti nel settore agricolo di altre importanti famiglie milanesi, tra cui i Melzi, i Vismara e -soprattutto- i Lampugnani, i quali dalla metà del '400 entrarono in possesso dell'altro grande manufatto difensivo presente a Legnano: il castello intitolato a S. Giorgio, realizzato dai Torriani (e dai Visconti) a sud dell'abitato, su un'isoletta dell'Olona, presso un ex convento degli agostiniani.

**La forza dei mulini** - L'importante complesso di S. Giorgio, finito ai primi del '700 nel "calderone" dei beni fondiari dell'Ospedale Maggiore di Milano, cominciò ad essere valorizzato dopo il 1792, anno in cui entrò in possesso dei Cornaggia, una famiglia di commercianti-imprenditori attivi a Legnano

Lo sviluppo di Legnano è stato condizionato, sino al XIX secolo, dal fatto di trovarsi all'estremità nord occidentale dell'area milanese in cui il sistema dei canali e delle rogge consentiva una produzione agricola nettamente superiore rispetto alla non lontana "Brughiera di Gallarate", tanto vasta quanto sterile.

Ai primi dell'800 l'Amoretti, in una delle prime guide della zona, definiva il corso del fiume Olona all'altezza di Legnano "meschino d'acque e d'alveo angusto (...); tant'acqua se n'estrae, che non può esso nello stato ordinario nemmeno giungere alla capitale [Milano]."

Francesco Ronchi





La filiale del Banco Desio a Legnano è in corso Italia 8

il quale già nel 1819 aveva rilevato da una famiglia ebraica, gli Isacco, un antico mulino appartenuto ai Lampugnani; l'attività di filatura del cotone poté decollare grazie all'apporto del socio più giovane, il gallaratese Costanzo Cantoni (1800-1876), cui nel 1840 i Cornaggia vendettero un altro mulino, costruito nel XII secolo dalla famiglia Melzi.

Negli anni seguenti Cantoni, il quale per aumentare la spinta originata dalla (scarsa) corrente dell'Olonza aveva dotato gli impianti di grandi ruote idrauliche, intraprese un lungo braccio di ferro con i proprietari terrieri legnanesi, riuniti nella "Amministrazione del fiume Olona" (Afo), i quali vedevano nel cotonificio un doppio pericolo: da un lato offriva ai contadini loro affittuari una fonte di reddito alternativa all'agricoltura, che consentiva a questi ultimi di chiedere migliori condizioni contrattuali; dall'altro, l'introduzione nell'opificio della tintoria per i tessuti in fustagno (1846) li avrebbe costretti a ricavare dai pozzi l'acqua sino ad allora utilizzata per abbeverare il bestiame.

A quell'epoca l'azienda contava già 286 dipendenti, che operavano su 3546 fusi; Cantoni, grazie anche al sostegno del governo austriaco del Lombardo-Veneto, riuscì a convincere l'Afo a non opporsi all'acquisizione del mulino "Pomponio", e neppure alla realizzazione di un nuovo impianto con movimento idraulico a

dalla fine del '600. Consapevole dei privilegi fiscali all'epoca ancora connessi ai titolari dei diritti feudali, Carlo Cristoforo Cornaggia nel 1748 aveva ottenuto il titolo di marchese di Castellanza, grazie al quale poteva effettuare un monitoraggio costante delle merci in transito dall'una all'altra sponda dell'Olonza, valendosi del diritto dei feudatari d'ottenere pedaggi e/o tasse sull'imbottato, cioè su tutte le merci conservate in botti e barili.

I Cornaggia erano andati specializzandosi nel commercio del cotone, una fibra tessile la cui lavorazione era andata diffondendosi nella valle dell'Olonza, come ricordava l'Amoretto parlando di Busto Arsizio, dove "le molte manifatture" potevano sfruttare appieno la forza motrice del fiume; essi seguirono subito quindi con grande interesse agli inizi degli anni '30 l'iniziativa di un piccolo imprenditore d'origine piemontese, Camillo Borgomanero,





Castegnate (frazione di Castellanza prossima a Gallarate) dove furono attivati 120 telai inglesi ordinati dal figlio di Costanzo, Eugenio (1824-1888), ed un reparto di candeggio ed apprettatura dei tessuti.

Consapevole di quanto fosse importante consolidare la propria immagine, il giovane Cantoni aprì una rappresentanza commerciale a Milano e nel 1855 si presentò (unico industriale tessile lombardo) all'Expo di Parigi. Erano anni difficili per il settore cotoniero lombardo, i cui tessuti non avevano (ancora) conseguito la resistenza e la qualità di quelli in lino e misti lino-cotone; inoltre il giovane Cantoni, anche per questioni d'immagine, aveva dovuto dotare gli opifici anche di macchinari ausiliari a vapore, alimentati dal molto caro carbone, seguendo l'esempio dei maggiori concorrenti.

In quegli anni rimasero quindi ferme a lungo le trattative con la Curia di Milano per l'acquisizione degli ultimi due importanti mulini di Legnano da secoli in suo possesso, quelli posti nell'attuale via Pontida. La pratica giunse

a buon fine solo nel 1862, in un periodo di gravi difficoltà politiche per i vertici della chiesa ambrosiana, che suo malgrado era finita in rotta di collisione con il nuovo Regno d'Italia.

Libera finalmente di espandersi nel nucleo storico di Legnano, la Cantoni eseguì a proprie spese nuovi scavi nell'Olonza per eliminarne le anse e aumentare la portata della corrente, parte della quale andò ad alimentare un canale artificiale ad uso dello stabilimento, il cui ulteriore sviluppo si ebbe nel 1874, quando l'azienda (trasformata dal 1872 in società anonima) acquisì dai fratelli Moranti una tintoria situata tra il proprio canale ed il corso dell'Olonella, l'antica deviazione del fiume in territorio legnanese.

**L'eredità Cantoni** - Nel corso dei cinque lustri successivi, fino alla morte Eugenio Cantoni, pur rimanendo sempre legato a Legnano, si dimostrò protagonista d'assoluto rilievo nell'economia lombarda, estendendo il proprio campo d'interesse dal settore tessile a quello della tintoria (De Angeli), della meccanica (Franco Tosi) e del credito: fu infatti tra i fondatori sia della Banca di Busto Arsizio (1873) che della Banca di Legnano (1887).

La sua figura rimane tuttavia piuttosto controversa ed appare quasi dimenticata, oggi che Legnano sembra essersi lasciata definitivamente alle spalle i lunghi decenni dello sviluppo industriale.

Eppure la sua vita ebbe risvolti di sicuro interesse: come il cappellaio monzese, Carlo Ricci che trascorse gli anni di formazione in Inghilterra, dove conseguì una solida preparazione tecnica; o come il milanese Enrico Cernuschi che riuscì a crearsi in pochi anni una buona reputazione nell'evoluto sistema finanziario francese; o come il desiano Egidio Gavazzi che preferiva affidarsi all'innovazione tecnologica più che alla semplice estensione del numero degli addetti; come il vicentino Ernesto Rossi che fu tra i primi a confidare nello strumento delle S.p.A. per finanziare lo sviluppo dell'azienda; o infine come Crespi che mantenne costanti rapporti con i politici romani, ottenendo nel 1873 dal re Vittorio Emanuele la nomina a barone, in virtù del suo ruolo di "pontiere" nel riavvicinamento politico-economico tra Italia ed Austria culminato nel 1882 con la firma della Triplice Alleanza.



# Alla ricerca dei Promessi sposi

Grazie ad un sito internet è possibile rintracciare i luoghi del Lecchese in cui Alessandro Manzoni collocò le vicende della sua opera, il più importante romanzo storico della letteratura italiana

**I**promessi sposi di Alessandro Manzoni, come tutti ben sanno, viene considerato il più importante romanzo storico della letteratura italiana. L'autore colloca i fatti che racconta nel diciassettesimo secolo, tra il 1628 e il 1630, in Lombardia, e cioè nel periodo della dominazione spagnola, sovrapponendo tutto ciò che è racconto di fantasia alla più esatta realtà storica ricostruita con un attento studio di tutto quanto fosse documentato di quel periodo.

Se il Manzoni tanto si preoccupò dell'esattezza storica della trama su cui innestava il suo

racconto, si può immaginare che altrettanta cura l'abbia riservata nel descrivere i luoghi in cui si muovevano i suoi personaggi, luoghi che del resto conosceva bene in quanto erano quelli da lui frequentati fin dalla sua prima giovinezza.

Luoghi veri, dunque, fossero essi paesi, quartieri ed edifici sparsi in un territorio compreso fra le attuali provincie di Lecco, Milano, Monza e Brianza, identificabili talvolta esattamente grazie alle precise indicazioni dell'autore, come ad esempio il Lazzaretto di Milano o la casa di Lucia, che la tradizione colloca in posti differenti.

FOTO E. CORTI

Alessandra Monguzzi



Di fronte alla domanda di che cosa resti ancora oggi di questi luoghi nel Lecchese, per rispondere può bastare una semplice e rapida ricerca in rete dalla quale scoprire, grazie al sito [www.scoprilecco.it/luoghi%20manzon/i\\_luoghi\\_manzoniani.htm](http://www.scoprilecco.it/luoghi%20manzon/i_luoghi_manzoniani.htm), che a distanza di secoli ancora qualcosa è sopravvissuto ed è riconoscibile se non addirittura visitabile.

Quasi inutile andare a collocare l'incipit del romanzo: *"Quel ramo del lago di Como, che volge a mezzogiorno, tra due catene non interrotte di monti, tutto a senie golfi, a seconda dello sporgere e del rientrare di quelli, vien, quasi a un tratto, a ristringersi, e a prender corso e figura di fiume, tra un promontorio a destra, e un'ampia costiera dall'altra parte; e il ponte, che ivi congiunge le due rive, par che renda ancor più sensibile all'occhio questa trasformazione..."*, perché descrive quella parte del lago di Como conosciuta da sempre come il Lecchese.

E dove avvenne l'incontro fra i Bravi e Don Abbondio? "...Per una di queste stradicole, tornava bel bello dalla passeggiata verso casa, sulla sera del giorno 7 novembre dell'anno 1628, don Abbondio, curato d'una delle terre... Dopola voltata, la strada correva diritta, forse un sessan-

**A Lecco, la filiale del Banco Desio è situata in via Volta, angolo via Montello**



*ta passi, e poi si divideva in due viottole a foggia d'un'ipilon... i due muri interni delle due viottole, in vece di riunirsi ad angolo, terminavano in un tabernacolo, sul quale eran dipinte certe figure lunghe, serpeggianti, che finivano in punta... Il curato, voltata la stradetta, e drizzando, com'era solito, lo sguardo al tabernacolo, vide una cosa che non s'aspettava, e che non avrebbe voluto vedere. Due uomini stavano, l'un dirimpetto all'altro, al confluente, per dir così, delle due viottole..."*

In questo caso, il tabernacolo citato esisterebbe ancora, e sarebbe la "Cappelletta di via Croce" situata sotto Acquate sulla strada per Germanedo. Per ragioni viabilistiche, ci spiega il sito, le strade "sono state allargate e il tabernacolo spostato di qualche metro rispetto alla posizione originale. Rimane una delle due viottole con i muri interni alti".

Maggiormente riconoscibile il convento di Pescarenico da cui si muove padre Cristoforo: "...è Pescarenico una terricciola, sulla riva sinistra dell'Adda, o vogliam dire del lago, poco discosto dal ponte: un gruppetto di case, abitate la più par-





*te da pescatori, e addobbate qua e là di tramagli e di reti tese ad asciugare. Il convento era situato (e la fabbrica ne sussiste tuttavia) al di fuori, e in faccia all'entrata della terra, con in mezzo la strada che da Lecco conduce a Bergamo...".*

Questo luogo sembra non essere stato ancora del tutto distrutto dall'avanzare della città di Lecco, visto che mantiene le sue più antiche caratteristiche quali le vecchie vie e le piccole case addossate una all'altra. L'antico convento, di cui rimangono il cortile ed alcune celle, è diventato oggi la chiesa parrocchiale dei SS. Lucia e Materno, e si trova in piazza Padre Cristoforo.

Minor fortuna è toccata al palazzo di don Rodrigo, la cui collocazione Manzoni così descrive: *"Il palazzotto di Don Rodrigo sorgeva isolato, a somiglianza d'una bicocca, sulla cima d'uno de' poggi ond'è sparsa e rilevata quella costiera... Appiè del poggio, dalla parte che guarda a mezzogiorno, e verso il lago, giaceva un mucchietto di casupole, abitate da contadini di don Rodrigo; ed era come la piccola capitale del suo piccol regno...".*

Questi luoghi e il palazzotto sono collocabili sullo Zucco di Olate, una collina fra la valletta del Volone e il corso del torrente Caldone. La costruzione - spiega sempre il sito citato - era il tipo di villa castello utilizzata come residenza signorile di campagna. Era costituita da due corpi e all'interno c'era un cortiletto, mentre sul lato occidentale, verso Olate, si alzava una torre con grandi finestre a bifora.

La costruzione, che ispirò probabilmente il Manzoni per descrivere la casa di don Rodrigo, venne distrutta nel 1937 e la villa che oggi vi sorge assomiglia soltanto al palazzo. Non si può terminare queste note senza citare il lirico



*"Addio, monti sorgenti dall'acque, ed elevati al cielo; cime inuguali, note a che è cresciuto tra voi, e impresse nella sua mente, non meno che lo sia l'aspetto de' suoi più famigliari; torrenti, de' quali distingue lo scoscio, come il suono delle voci domestiche; ville sparse e biancheggianti sul pendio, come branchi di pecore pascenti; addio! Quanto è tristo il passo di chi, cresciuto tra voi, se ne allontana!..."* tradizionalmente collocato a Pescarenico, allora un piccolo borgo di pescatori.

# I prestiti nazionali di guerra 1915-1920

In quegli anni lo Stato italiano, per finanziare le enormi spese necessarie a sostenere lo sforzo bellico, ricorse a 5 piani di emissione di obbligazioni della durata di 25 anni. Un sesto piano, post bellico, fu destinato alla ricostruzione



**A**lla fine del 1914, con la Legge n. 1354 del 16 dicembre, il Governo italiano viene autorizzato a "provvedere i mezzi occorrenti a fronteggiare gli oneri derivanti dall'eccezionale aumento di spese straordinarie e da diminuzioni di entrate nell'esercizio 1914-1915." È con una tale motivazione - priva di qualsiasi riferimento al conflitto mondiale imminente - che prende avvio, tra gennaio 1915 e marzo 1920, il lancio del primo di sei prestiti nazionali che finanzieranno la partecipazione italiana a quella che in quei tempi veniva ancora definita Guerra Europea.

Ma la posizione del nostro paese - in effetti - alla vigilia della prima guerra mondiale non può proprio definirsi chiara e ben definita. Con l'attentato di Sarajevo del giugno 1914 e la dichiarazione di guerra dell'Austria alla Serbia del luglio successivo si sono aperti infatti scenari

di mobilitazione complessiva e di conflitto via via sempre più allargato che vede contrapporsi l'Impero germanico e quello austro ungarico e la Triplice Intesa (Francia, Inghilterra e Russia).

L'Italia - alleata di Austria e Germania - lamenta di non essere stata avvertita dell'inizio delle ostilità delle forze austro ungariche e avvia con l'Austria trattative per ottenere riconoscimenti in cambio della neutralità. Ma le richieste italiane sono inaccettabili e la trattativa fallisce. Il nostro paese, che ha nel frattempo siglato a Londra un accordo segreto con le potenze dell'Intesa, denuncia il Trattato della Triplice Alleanza, e si prepara finalmente ad entrare anch'essa nel conflitto.

Che il finanziamento richiesto al Paese fosse da ascrivere ad una normale necessità di approvvigionamento di mezzi finanziari risulterà quindi più formale che sostanziale, il primo

Riccardo Battistel





prestito nazionale che vede l'avvio nei primi mesi del 1915 (come tutti quelli che seguiranno) assumerà infatti caratteristiche di urgenza ed eccezionalità direttamente collegate al momento storico ed alle difficoltà che il conflitto portava con sé.

Tale primo Prestito (conosciuto come "Prestito Nazionale al 4,50% netto") si pone l'obiettivo esplicito di raccogliere un miliardo di lire. Offre un tasso di interesse al 4,50% e durata di 25 anni, il prestito ha un prezzo di emissione pari a 97 lire per ogni 100 lire di capitale nominale. Esenti da ogni imposta, inconvertibili e senza possibilità di riscatto per i primi dieci anni le obbligazioni garantiscono una rendita certa senza rischi di estinzione anticipata da parte dello Stato e, pur in presenza di un periodo di sottoscrizione limitato (dal 1° al 10 gennaio), il miliardo prefissato viene agevolmente raggiunto.

Quando il Governo decide per il lancio di un secondo prestito - siamo nel giugno successivo - il contesto è profondamente cambiato: in maggio l'Italia ha dichiarato guerra all'Austria (cui seguirà l'apertura delle ostilità nei confronti di Turchia, Bulgaria ed infine Germania) ed in primo tempo l'esercito italiano imposta piani offensivi che ottengono buoni successi.

La fonte normativa che fa da riferimento al secondo prestito è ora esplicita, richiamando in modo palese la necessità di provvedere con il prestito alle esigenze di un paese in guerra. La legge di riferimento non è più la 1354 ma la 671 del 22 maggio 1915 e ad essa si uniformeranno anche tutti i prestiti successivi. Al Governo vengono riconosciuti poteri straordinari e la possibilità di "emanare disposizioni aventi valore di legge per quanto sia richiesto dalla difesa dello Stato, dalla tutela dell'ordine pubblico e da urgenti e straordinari bisogni dell'economia nazionale".

La durata del prestito è ancora indicata in 25 anni con un tasso di interesse del 4,50% (effettivo al 4,73%). Anche questa sottoscrizione si chiude - nel luglio successivo - con un notevole successo che supera il miliardo. E già nel dicembre dello stesso anno ci si prepara al lancio di un terzo prestito, che si perfezionerà nei primi mesi del 1916. Ancora una durata di 25 anni con tasso ritoccato per un rendimento effettivo del 5,12%.

Anche per questo prestito (denominato "Prestito Nazionale al 5% netto") le caratteristiche generali (inconvertibilità, taglio delle obbligazioni, facilitazioni di pagamento, ecc.) sono simili a quelli che lo hanno preceduto,

**Nelle foto, cartoline pubblicitarie del 4° prestito (autore G. Mataloni) e del 6° (autore P. Codognato). Quest'ultima utilizzata dalla Cassa Rurale di Desio (poi Banco di Desio)**







**Cartoline del 5° prestito (quella in alto con frase di Nitti che incita alla sottoscrizione (autore A. Petroni)**

salvo per la durata di sottoscrizione che viene allungata (dal 10 gennaio al 1° marzo). In questa occasione l'emissione si chiude con un ammontare globale che supera i tre miliardi di lire.

È da questo prestito che le attività concernenti la comunicazione e la propaganda incominciano a differenziarsi. Non più solo semplici bollettini informativi emessi con un linguaggio tecnico ma primi tentativi di coinvolgere il futuro sottoscrittore tramite manifesti, cartoline, pubblicazioni specifiche che utilizzano immagini ed un linguaggio maggiormente in grado di coinvolgere e suscitare consenso intorno alla iniziativa.

La guerra intanto vede i nostri alleati collezionare alcuni decisivi

successi sui vari fronti del conflitto ed anche per l'Italia il 1916 è un anno di vittorie: a seguito della contro offensiva scatenata contro gli Austriaci nella primavera, si registrano successi progressivi che portano gli italiani a conquistare Gorizia in agosto ed avanzare sul Carso nell'ottobre successivo. L'anno però registra anche il sacrificio degli irredentisti arruolatisi nell'esercito italiano e che, fatti prigionieri, vengono giustiziati: Damiano Chiesa catturato sul monte Zugna sopra Rovereto viene fucilato in maggio, Cesare Battisti e Fabio Filzi sono impiccati a Trento il 10 luglio, Nazario Sauro a Pola il 10 agosto. Queste morti avranno un fortissimo impatto sull'opinione pubblica italiana e la fotografia di Cesare Battisti condotto al patibolo verrà utilizzata per propagandare un successivo prestito nazionale.

Con il quarto prestito - gennaio 1917 - infatti il ricorso alla diffusione di materiale di comunicazione è ormai massiccio, si utilizzano disegnatori ed illustratori di fama sottratti alla nascente industria che già li utilizza per pubbli-

cizzare i propri prodotti. Sono realizzati manifesti e striscioni, guide illustrative e, soprattutto moltissime cartoline. Giovanni Maria Mataloni - uno dei padri del cartellonismo italiano con Dudovich e Cappelletto -, Enrico Della Leonessa, Ugo Finozzi (ma si potrebbe anche citare il lavoro di Petroni, Bonzagni, Mazza, Grondona, Borgoni ed altri ancora) realizzano varie opere che riprodotte nei formati e sui supporti citati invadono le piazze di città e paesi e gli uffici degli istituti che gestiscono la sottoscrizione.

Il quarto prestito si caratterizza, rispetto ai precedenti, anche perché si trasforma da redimibile in rendita consolidata e per alcune caratteristiche che sono in qualche modo figlie della congiuntura storica e dell'evoluzione della società del tempo. Viene, per esempio, concesso alle donne sposate di poter aderire al prestito senza l'intercessione maritale, ai detenuti di destinare i compensi del lavoro svolto in carcere.

È anche prevista la possibilità di accettare in versamento titoli pubblici emessi all'estero e







S. PETRONI  
**PRESTITO NAZIONALE**  
 RENDITA CONSOLIDATA 5% NETTO ==  
 EMESSA A L. 86,50 PER 100 NOMINALI ==  
 REDDITO EFFETTIVO 5,78% ==  
 ESENTE DA IMPOSTE PRESENTI E FUTURE ==  
 LE SOTTOSCRIZIONI SI RICEVONO PRESSO TUTTE LE FILIALI DEGLI  
 ISTITUTI DI EMISSIONE E PRESSO GLI ISTITUTI DI CREDITO  
 ORDINARIO, LE CASSE DI RISPARMIO, LE BANCHE POPOLARI E  
 COOPERATIVE, LE DITTE E SOCIETÀ BANCARIE PARTECIPANTI AL  
 CONSORZIO PER L'EMISSIONE DEL PRESTITO ==

monete d'oro sia italiane che estere. Il successo è rilevante: 6 miliardi e 149 milioni di lire il totale delle sottoscrizioni.

Per quanto riguarda gli eventi bellici il 1917 è un anno drammatico: nel marzo lo zar Nicola II è costretto ad abdicare, i successivi avvenimenti interni alla Russia sino all'uscita dal conflitto nel marzo del 1918 segnano la chiusura del fronte orientale e la possibilità per gli Imperi centrali di dirottare uomini e mezzi su quello occidentale. Per l'Intesa l'entrata in guerra degli Stati Uniti è certo un fatto positivo ma i cui benefici reali si dispiegheranno solo l'anno successivo. E nell'ottobre sul fronte italiano una massiccia offensiva nemica sfonda le nostre linee ed attraverso il varco di Caporetto le truppe austriache e tedesche dilagano, passano il Tagliamento, invadono la provincia di Belluno.

La reazione italiana, dopo il disastro, è un cambio al vertice dell'esercito (il generale Diaz al posto di Cadorna), la resistenza sul Piave e la preparazione di un successivo attacco decisivo.

È in questo clima difficile che nasce il quinto prestito di guerra. Ancora una volta - e con una propaganda capillare - il Paese risponde con oltre 3 miliardi di sottoscrizioni di una rendita consolidata al 5%. E la produzione iconografica di questo prestito ben testimonia il momento difficile. Oltre al ricordato utilizzo della figura di Cesare Battisti, molte le rappresentazioni anche molto drammatiche della violenza del nemico invasore. Emblematici anche due manifesti di Petroni: nel primo un'Italia ferita entro un fascio di quercia ed allora accompagnato dalla scritta latina "a vulnere salus" e nel secondo sempre l'Italia rappresentata ancora da una giovane donna sbarra il passo all'invasore bloccandolo dietro una porta con l'emblema di San Marco.

Ma la fine della guerra è vicina. Sul fronte interno Austria e Germania conoscono una crisi economica e politica profonda che - insieme ai successi militari dell'Intesa - contribuisce al loro definitivo collasso. Le sorti del conflitto volgono in breve a nostro favore: il 3 novembre le truppe italiane liberano Trento e Trieste.

È la fine della guerra ed il 6° prestito deliberato nel 1918 nasce con caratteristiche sostanzialmente analoghe al precedente ma con finalità ovviamente diverse. Puntualmente anche il materiale propagandistico a supporto - ancora una volta massicciamente utilizzato - rende esplicito l'intendimento.

Valga per tutte l'immagine riprodotta in una cartolina di un anonimo illustratore nella quale l'Italia indica al reduce (sono oltre 500.000 i disoccupati nel 1921, in gran parte reduci) un futuro di lavoro rappresentato (assai ottimisticamente) da un esteso aggregato di stabilimenti e ciminiere.

**Cartolina del sesto prestito post bellico di autore non identificato**



**IL LAVORO**  
*Ecco il nuovo dovere!*  
*Per assicurarne il benefico incremento, sottoscrivete al*  
**PRESTITO NAZIONALE**  
 OFFICINE DELL'ISTITUTO ARTI GRAFICHE - BERGAMO



# “Era una notte

**Questo è l’inizio di ogni avventura letteraria di Snoopy, il cagnolino uscito dalla matita di Charles Monroe Schulz, il disegnatore americano cui si devono tutte le avventure dei vari personaggi dei Peanuts**

I ragazzi di oggi, quelli per i quali una console di qualsiasi marca o provenienza è uno dei pochi mezzi riconosciuti per assicurarsi divertimenti e passatempi, non possono immaginare - crediamo - che i loro genitori, e pure i loro nonni, da giovani si procurassero le stesse emozioni dalle pagine dei giornali loro dedicati, chiamandoli giornalini, gioinaletti o più semplicemente fumetti.

Alcune di queste pubblicazioni erano espresamente rivolte ad un pubblico di giovanissimi, e tra questi lasciateci citare in primis i titoli della Disney dedicati ad alcuni personaggi intramontabili come Topolino, Paperino e tutti i loro amici, e di altre case americane come la Warner Bros da cui arrivavano le avventure di Gatto Silvestro, Titti, Bugs Bunny.

Altre pubblicazioni erano rivolte ai non più giovanissimi, e tra queste possiamo ricordare tanti titoli, da Nembo Kid a Tex Willer, dall’Intre-

pido al Vittorioso. Solo poi sarebbero arrivati i vari Diabolik, Kriminal e tutte le altre loro varianti.

C’era poi un’altra categoria di fumetti capace di attraversare le varie fasce d’età dei lettori grazie a personaggi universali anche se spesso non così conosciuti come quelli citati. Uno per tutti era Linus, un mensile che ha fatto epoca e la cui testata richiamava uno dei personaggi simbolo di una fortunata serie americana, quella dei Peanuts (“Noccioline”).

Protagonisti della serie, pubblicata inizialmente da un giornale della città natale dell’autore, Charles Monroe Schulz, ma capace di raggiungere nel tempo altri 2600 giornali di 75 diversi Paesi del mondo, sono i bambini di una cittadina americana di provincia colti nei vari momenti della loro vita, ma capaci di richiamare o mettere in luce anche i problemi dei lettori meno giovani.

Il capo della compagnia, non fosse altro perché capitano della loro squadra di baseball (famosa per non vincere mai una partita), è Charlie Brown, il bambino dalla testa rotonda secondo la definizione del suo cane Snoopy. Un personaggio, il cagnolino, di razza beagle (ma in italiano bracchetto), capace di rubare spesso la scena al suo padrone, quest’ultimo abituato a subire le più diverse angherie.





capo-scout, ma soprattutto in pilota d'aviazione della prima guerra mondiale: epici i suoi duelli aerei con il terribile Barone Rosso, scontri da cui esce inesorabilmente battuto e con la cuccia crivellata dai colpi dell'avversario.

Tanti e differenti sono i personaggi principali o secondari dei Peanuts che bisognerebbe ancora citare, come Schroeder, giovane pianista impegnato a tener lontano da sé la terribile Lucy, o Piperita Patty, la classica ragazzina-maschiaccio segretamente innamorata di Charly Brown, e Woodstock, l'uccellino amico di Snoopy...

Non si può pertanto non ammirare la fantasia e la profonda umanità di Charles Monroe Schulz, dalla cui matita sono uscite tutte le strisce dei Peanuts, dalla prima pubblicata il 2 ottobre 1950 alle ultime del 1999, anno in cui decise di smettere affidando a Snoopy il suo addio ai lettori:

## buia e tempestosa..."

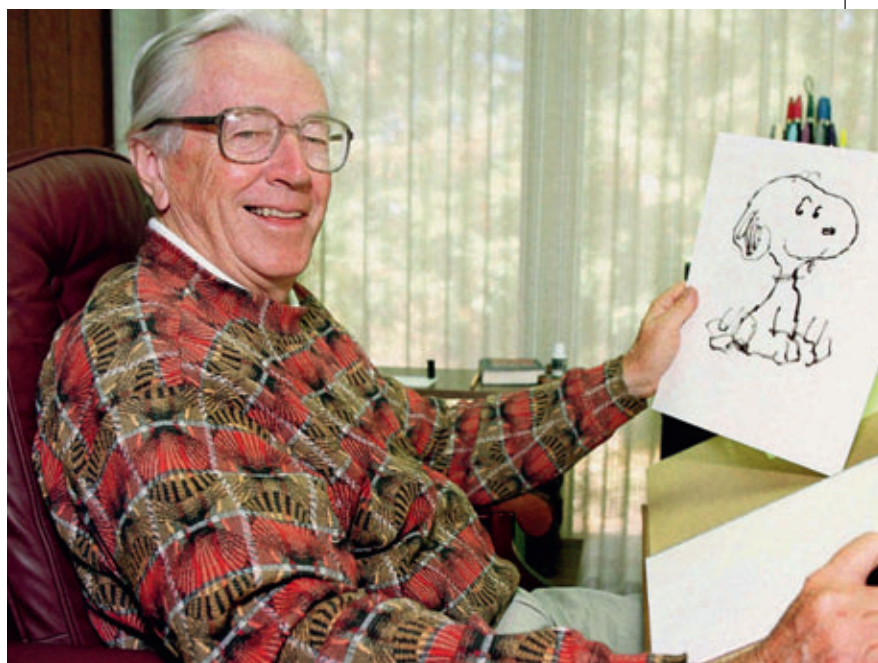
Charly Brown infatti è perseguitato dalla natura nelle sue più diverse forme, ad esempio da un albero mangia aquiloni capace di fermare qualsiasi suo tentativo di farne volare uno, o dalla pioggia capace di influire sulle partite di baseball, ma soprattutto dagli scherzi della terribile Lucy, capace anno dopo anno di impedire a Charly Brown di calciare un pallone da football. Soltanto il fratellino di Lucy, Linus, costantemente attaccato la sua coperta "di sicurezza", gli reca talvolta aiuto e conforto.

È un personaggio tenero, Charly Brown, con tutta una serie di fobie in cui qualsiasi lettore non fatica, prima o dopo, a riconoscersi. Ad esempio, per il suo decisamente patetico complesso d'inferiorità, o per quella sua estrema timidezza che gli proibisce di avvicinare la mitica ragazzina dai capelli rossi di cui è innamorato cotto.

Un approfondimento merita ancora Snoopy, il già citato cagnolino, possessore di una cuccia incredibile in cui non dorme (gli si sdraia sul tetto), ma dove conserva pure un quadro di Van Gogh, forse su una delle pareti della sua sala da bigliardo. È un personaggio eclettico, Snoopy, capace di trasformarsi in scrittore (tutti i suoi tentativi letterari iniziano con "Era una notte buia e tempestosa"...), in ballerino, in pattinatore, in

"Cari amici, ho avuto la fortuna di disegnare Charlie Brown e i suoi amici per quasi 50 anni. È stata la realizzazione di tutte le ambizioni della mia infanzia. Sfortunatamente non sono più in grado di mantenere il ritmo di programmazione di una strip quotidiana perciò annuncio il mio ritiro..." Grazie di tutto, Charles.

Charles Monroe Schulz



# In viaggio sul Volga, da Mosca a San Pietroburgo



Palazzo Petrodvoretz – San Pietroburgo,  
residenza estiva di Pietro il Grande

**I**l Circolo Ricreativo Culturale questa estate ha proposto a tutti i colleghi un viaggio molto interessante: la crociera sul fiume Volga, tenutasi dal 17 al 28 luglio.

Viaggiare lungo i corsi fluviali è una delle più antiche tradizioni russe. L'immensità del paese e la maestosità dei fiumi che si riversano in 5 mari diversi hanno privilegiato la navigazione, che per lungo tempo è stata l'unica via per poter raggiungere i luoghi più reconditi di questo paese. Oggi numerosi corsi navigabili permettono di collegare le città più prestigiose grazie alla costruzione dei grandi canali e delle dighe di sbarramento. Da Mosca a San Pietroburgo si naviga sul Volga «la madre di tutti i fiumi russi», sui grandi laghi della Carelia e sulla Neva, una via d'acqua aperta da metà maggio ai primi di ottobre.

L'itinerario che collega le due principali città russe, Mosca e San Pietroburgo, è ricco di testimonianze religiose e spirituali della vecchia Russia. Il programma ha previsto il soggiorno a Mosca per il primo, il secondo e il terzo giorno di viaggio per ammirare la Piazza Rossa, la cattedrale di San Basilio e il Cremlino.

Quarto giorno a Uglich, per visitare la Cattedrale della Trasfigurazione e la Chiesa di San Dimitri.

Il quinto giorno di navigazione ha portato i viaggiatori a Yaroslav, una delle più antiche città della Russia, che sorge alla confluenza dei fiumi Volga e Kotorosl.

Il settimo giorno di viaggio è stato dedicato a Kizhi, la piccola isola dal 1990 eletta patrimonio dell'umanità dall'UNESCO; l'ottavo a Mandroga, piccolo e pittoresco villaggio di recente costruzione, famoso per le case riccamente decorate.



Isola Kizhi,  
patrimonio Unesco,  
architettura lignea  
del XVIII secolo

Nono, decimo e undicesimo giorno dedicati alla visita di San Pietroburgo ed ai suoi gioielli, dalla Nevsky Prospekt, la principale arteria del centro città, alla Piazza del Palazzo D'Inverno, dalla Cattedrale di San Isacco alla fortezza di S.S. Pietro e Paolo. Senza dimenticare, ovviamente,

l'Hermitage, nei cui splendidi saloni sono contenuti circa tre milioni di oggetti d'arte. Dopo un'ultima giornata libera da impegni, infine, il rientro in Italia.

**Umberto Vaghi,**  
presidente CRC  
Gruppo Banco Desio





# Conto su di te: il conto giovane come te



## IL CONTO GIOVANI DA 18 A 25 ANNI

**CONTO**  
su di te

- zero spese di gestione
- bancomat gratuito
- carta di credito gratuita per un anno
- banking online gratuito

 **Banco Desio**  
[www.bancodesio.it](http://www.bancodesio.it)

 **Banco Desio** Lazio  
[www.bancodesiolazio.it](http://www.bancodesiolazio.it)

Gruppo Banco Desio