



la Banco nota

N. 61 - Marzo 2010

Nuovi prodotti
Ha preso il via
"Programma Unit"

Strategie
Un 2009 positivo
per Rovere Sicav

Finanza
Paesi in via di
"sottosviluppo"

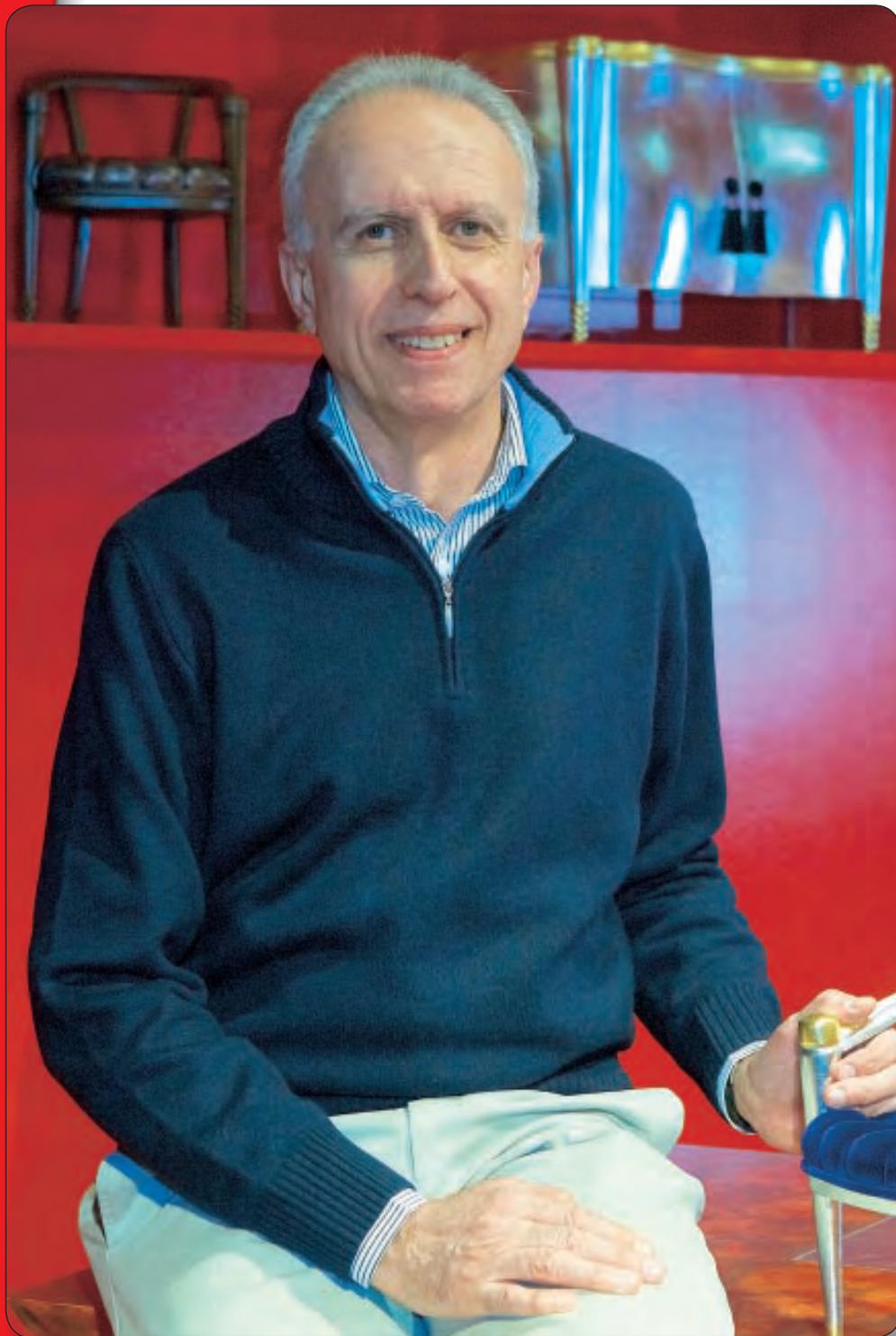
Storia
Gli ultimi vent'anni
del Banco Desio:
di successo
in successo

L'opinione
Scudo fiscale
in retta d'arrivo

Come eravamo
Il "modello T"
di mister Ford

Antonio Colombo

**Quando la qualità
è di classe assoluta**



la Banco nota

Nuova Serie N. 61 - Marzo 2010

REGISTRAZIONE

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

Direttore Responsabile:

Luigi Gavazzi

Comitato di Direzione:

Riccardo Battistel, Luigi Gavazzi,
Alberto Mocchi, Umberto Vaghi

In Redazione:

Alessandra Monguzzi

Collaboratori:

Riccardo Battistel, Enrico Casale,
Giovanni Ceccatelli, Alessandra Monguzzi,
Marco Piazza, Giancarlo Pioletti, Francesco Ronchi

Impaginazione:

Diego Poletti

Stampa

Faenza Industrie Grafiche S.r.l.

Costo copia: € 2,00

Editore incaricato:



Presidente:

Eraldo Minella

Amministratore Delegato:

Antonio Greco

Direttore Editoriale:

Mattia Losi

Ufficio Commerciale e Traffico:

Anna Boccaletti
(anna.boccaletti@businessmedia24.com)

Il Sole 24 ORE Business Media S.r.l.

Via Patecchio, 2 - 20141 Milano
Tel. 02.3964.60.11 - Fax 02.3964.62.91

GRUPPO 24 ORE

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



Associato USPI
Unione Stampa
Periodica Italiana

ASSOCIATO A:
A.N.E.S.

ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

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 Business Media. 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 Business Media S.r.l., editore della rivista La Banconota, 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



p. 26

- 4 Ha preso il via "Programma Unit"
- 8 Un 2009 positivo per Rovere Sicav
- 12 Paesi in via di "sottosviluppo"
- 15 La scomparsa di Bob Noorda
- 16 Gli ultimi vent'anni del Banco Desio: di successo in successo



p. 32

- 22 Quando la qualità è di classe assoluta
- 26 Scudo fiscale in retta d'arrivo
- 30 La Correggio di Azzo e di Petrarca
- 32 Il "modello T" di mister Ford



Ha preso il via “Programma Unit”

Presso tutti gli sportelli del Gruppo Banco Desio è ora disponibile una nuova proposta finanziaria-assicurativa dedicata all'investimento

Il Banco Desio già da diversi anni aveva sviluppato tramite la propria Compagnia di Assicurazione un prodotto assicurativo della tipologia Unit-Linked raggiungendo una buona penetrazione sul mercato. A inizio d'anno, nell'ottica di offrire alla propria clientela un prodotto finanziario-assicurativo competitivo e ove possibile innovativo, ha rivisitato in maniera significativa la linea preesistente proponendo, attraverso la propria Compagnia Chiara Vita - in collaborazione con il Gruppo svizzero Helvetia -, un nuovo prodotto finanziario-assicurativo di tipo Unit-Linked dedicato all'investimento e denominato “Programma Unit”.

Le Polizze assicurative Unit-Linked

Volendo definirle in modo semplice, si può affermare che esse sono dei Fondi Comuni di Investimento vestiti con una polizza assicurativa ove il risparmio conferito dagli investitori viene utilizzato per l'acquisto di quote di diversi fondi comuni di investimento mobiliare o di un fondo della Compagnia di Assicurazioni Vita.

Il mercato della raccolta assicurativa in Italia continua a presentare significativi trend di crescita (tabella 1) ed in tale ambito la componente Unit-Linked è rappresentata da una quota pari al 15% circa.

di Giancarlo Pioletti*

Il caso delle quote di fondi comuni

Le Unit-Linked, il cui risparmio finisce in quote di fondi comuni di investimento mobiliare, sono polizze vita a tutti gli effetti ma non prevedono una gestione diretta del risparmio da parte della Compagnia di Assicurazione che non pratica una propria gestione ma, attraverso l'acquisto di quote di fondi comuni, di fatto demanda a soggetti terzi la gestione finanziaria; in tale tipologia di Units confluiscono pertanto quote di fondi comuni e, a loro volta, l'insieme delle quote dei fondi che confluiscono in un dato fondo interno della Compagnia prendendo il nome di parti. Le parti sono quotate giornalmente e l'andamento del valore di tali parti è verificabile sui quotidiani finanziari.

Il caso del Fondo Interno dell'Impresa Vita

Diverso è il caso in cui il risparmio degli assicurati non finisce in quote di fondi comuni, ma in quote di un "Fondo Interno Assicurativo" gestito direttamente dalla compagnia Vita. In questa ipotesi l'Impresa non demanda a soggetti terzi la gestione, ma la pratica in prima persona grazie alla propria struttura e alle proprie capacità professionali di gestire tale forma di risparmio assicurativo. Appare del tutto evidente che tale soluzione è più complessa della precedente e pertanto richiede tutti gli strumenti e le capacità tipiche di un gestore finanziario.

Le strategie di investimento

Il risparmio che finisce in una polizza Unit - Linked viene impiegato per acquistare le quote di un fondo interno della Compagnia (monetario, obbligazionario, azionario ecc.) caratterizzato da differenti strategie di investimento. Le Unit-Linked con indirizzo azionario presentano un grado di rischio dell'investimento superiore alle Unit-Linked con indirizzo obbligazionario; in mezzo ci sono le Unit-Linked con indirizzo bilanciato. Le Unit - Linked con indirizzo monetario sono particolarmente utili di fronte a periodi di forte turbolenza.

La revisione contabile

Il Fondo Interno in cui confluiscono le disponibilità degli investitori di una Unit - Linked è

ogni anno sottoposto a verifica contabile da parte di una società di revisione iscritta all'Albo speciale di cui al Dpr. n° 136 del 31/3/75; la società certifica tra l'altro la regolarità delle attività gestite rispetto agli impegni assunti sulla base delle riserve matematiche e del valore delle quotazioni delle Units (NAV - Net Asset Value).

La forma contrattuale

Le Unit - Linked di norma sono emesse sotto forma di polizze a vita intera; questo per dare modo al contraente di non dover incassare il maturato a una precisa scadenza che potrebbe coincidere con bassi valori di mercato della quota e far registrare all'investitore minusvalenze in occasione del realizzo. Invece grazie alla polizza a vita intera il contraente ha la possibilità di decidere di estinguere parzialmente o totalmente il contratto in un periodo che coincide con un valore delle quote più interessante.

La prestazione in caso di decesso dell'assicurato

In caso di decesso dell'assicurato, l'Impresa di assicurazione liquida agli eredi o ai beneficiari designati in polizza una somma pari al valore delle quote acquistate in fase di sottoscrizione del contratto avendo come riferimento l'ultima valorizzazione del giorno in cui è avvenuto l'evento e in totale esenzione da imposte della prestazione assicurativa corrisposta.

La forma del premio

Le Unit-Linked presenti sul mercato italiano possono essere nella forma a premio annuo, a premio unico e a premio ricorrente. La forma a premio



I NUMERI DELLA RACCOLTA ASSICURATIVA IN ITALIA (*) (Tabella 1)

Canale di distribuzione	Premi € mln	Incidenza %
Agenti	14.500	20,5
Promotori Finanziari/SIM	12.150	17,2
Sportelli bancari e uffici postali	44.000	62,3
Totale	70.650	100,0

PRODOTTO UNIT - LINKED

Canale di distribuzione	Premi € mln	Incidenza %
Agenti/Promotori/SIM	3.900	46,4
Sportelli bancari	4.500	53,6
Totale	8.400	100,0

(*) Fonte IAMA Monitor premi del mercato domestico ramo Vita al 31 dicembre 2009

annuo consente al risparmiatore di meglio raggiungere lo scopo istituzionale della polizza vita e cioè una prestazione (capitale e/o rendita) attraverso versamenti periodici.

Relativamente ai versamenti di norma esiste flessibilità e l'investitore ha facoltà di incrementare o di diminuire i versamenti, a seconda delle proprie disponibilità. Infatti i contratti di norma prevedono:

- la possibilità di ridurre l'importo del versamento;
- la possibilità di eseguire versamenti aggiuntivi rispetto a quello base;
- la possibilità eventualmente anche di effettuare versamenti estemporanei di un certo importo.

Vantaggi della polizza Unit - Linked

❑ Prestazioni "caso morte"

In caso di decesso dell'assicurato, i suoi eredi sono esentati dal pagamento delle imposte relative al rendimento ottenuto dalla gestione finanziaria (cosiddetto "capital gain"), di successione, di bollo e di registro. Possiamo pertanto affermare che in caso di prestazione caso morte, non è quindi prevista alcuna tassazione sul capitale liquidato.

❑ Prestazioni "caso vita"

Nel caso di prestazioni "caso vita", il pagamento delle imposte relative al rendimento ottenuto dalla gestione finanziaria (capital gain) scatta solo al momento dell'effettivo riscatto della polizza (differimento d'imposta).

❑ Protezione del patrimonio

I capitali versati in una Unit - Linked non sono assoggettati ad azione esecutiva o cautelare (art. 1923 codice civile).

"Programma Unit", il nuovo prodotto assicurativo Unit - Linked

"Programma Unit" è il nuovo prodotto finanziario-assicurativo creato da Chiara Vita la compagnia di assicurazione del Gruppo Banco Desio in partnership con il Gruppo Svizzero Helvetia, dedicato all'investimento, con l'obiettivo di cogliere le opportunità dei mercati finanziari per accrescere il capitale investito sulla base della propensione al rischio e delle aspettative di rendimento di ciascun investitore-contraente.

Il nuovo prodotto "Programma Unit" si può sottoscrivere secondo due modalità:

- premio unico (Versione capitale);
- premio ricorrente (Versione ricorrente) con possibilità di versamenti aggiuntivi.

Le quattro tipologie

Sono previsti quattro Fondi di Investimento diversificati per orizzonte temporale e profilo di rischio (Tabella 2).

L'investitore-contraente può scegliere liberamente i fondi su cui destinare il proprio investimento e in quali percentuali, mentre a partire dal quarto mese successivo alla sottoscrizione è possibile in qualsiasi momento ridefinire l'investimento tra i diversi Fondi.

Inoltre con la sottoscrizione del nuovo prodotto "Programma Unit" è offerta all'investitore la possibilità di attivare dei Servizi di investimento aggiuntivi quali la "Partenza Programmata", l'"Opzione Salvaguardia" e il "Lifecycle".

- **Partenza Programmata:** consente di investire con metodo e gradualità, mediando i prezzi di acquisto e quindi riducendo il rischio complessivo dell'investimento. Al momento della sottoscrizione il Premio

(Tabella 2)

Fondo di Investimento	Tipologia	Grado di rischio	Orizzonte temporale
Global Equity	Azionario Globale	Alto	10 anni
Balanced	Bilanciato	Medio/Alto	7 anni
Bond Mix	Obbligazionario Misto	Medio	5 anni
Conservative	Obbligazionario	Medio/ Basso	3 anni

Investito viene allocato secondo la seguente modalità:

- ❑ 80% nel Fondo Conservative;
- ❑ 20% secondo l'asset allocation indicata dall'Investitore contraente.

Ogni quattro settimane, attraverso operazioni automatiche di switch, quanto investito nel Fondo Conservative viene ricollocato secondo l'asset allocation indicata dall'investitore e l'intera operazione si completa nell'arco dei quattro mesi successivi alla sottoscrizione

- **Salvaguardia:** mira a difendere l'investimento e a consolidare i risultati conseguiti; infatti prevede lo switch automatico sul Fondo Conservative delle quote dell'intero con-

tratto investite negli altri fondi qualora, a una qualsiasi data di valorizzazione, il controvalore delle quote dell'intero contratto risulti inferiore al 90% del controvalore del contratto stesso.

- **Lifecycle** (vedi Tabelle): è un meccanismo di Asset allocation automatico, attivabile in qualsiasi momento, correlato all'età dell'assicurato; l'obiettivo è di orientare l'investimento, nel corso del contratto, verso profili di rischio via via decrescenti all'aumentare dell'età dell'assicurato.

*** consulente bancassicurazione
Gruppo Banco Desio**

LINEA LIFECYCLE 1

Età Assicurato all'attivazione	Profilo di rischio	Switch Automatico	FONDO INTERNO			
			Global Equity	Balanced	Bond Mix	Conservative
da 18 a 40 anni	Alto	dopo 12 anni	60%	30%	5%	5%
	Medio-Alto	dopo 10 anni	25%	30%	30%	15%
	Medio	dopo 7 anni	5%	15%	50%	30%
	Medio	dopo 5 anni	0%	10%	70%	20%
	Medio-Basso	-	0%	0%	35%	65%

LINEA LIFECYCLE 2

Età Assicurato all'attivazione	Profilo di rischio	Switch Automatico	FONDO INTERNO			
			Global Equity	Balanced	Bond Mix	Conservative
da 41 a 52 anni	Medio-Alto	dopo 10 anni	25%	30%	30%	15%
	Medio	dopo 7 anni	5%	15%	50%	30%
	Medio	dopo 5 anni	0%	10%	70%	20%
	Medio-Basso	-	0%	0%	35%	65%

LINEA LIFECYCLE 3

Età Assicurato all'attivazione	Profilo di rischio	Switch Automatico	FONDO INTERNO			
			Global Equity	Balanced	Bond Mix	Conservative
da 53 a 62 anni	Medio	dopo 7 anni	5%	15%	50%	30%
	Medio	dopo 5 anni	0%	10%	70%	20%
	Medio-Basso	-	0%	0%	35%	65%

LINEA LIFECYCLE 4

Età Assicurato all'attivazione	Profilo di rischio	Switch Automatico	FONDO INTERNO			
			Global Equity	Balanced	Bond Mix	Conservative
da 63 a 68 anni	Medio	dopo 5 anni	0%	10%	70%	20%
	Medio-Basso	-	0%	0%	35%	65%

Un 2009 positivo per ROVERE Sicav



Nonostante la crisi che ha colpito i mercati finanziari, la società di diritto lussemburghese del Gruppo Banco Desio ha raggiunto ottimi risultati. E lancia ulteriori servizi

Come questa rivista ha già illustrato agli inizi del 2009, lo scorso 16 marzo nasceva a Lussemburgo ROVERE Sicav, la soluzione d'Investimento del Gruppo Banco Desio.

Dopo un trimestre iniziale di rodaggio, nel quale ROVERE Sicav è stata disponibile solamente agli Investitori Istituzionali, dal 1° luglio 2009 anche i clienti privati hanno potuto accedere ai benefici di questa nuova gamma di prodotti di investimento. Ad un anno dal lancio degli otto

Comparti, la Società può festeggiare il successo commerciale in un anno non facile per i mercati: nel primo anno di operatività¹, ROVERE Sicav ha raccolto 581 milioni di Euro, di cui 374 relativi alle classi Retail, provenienti dunque dalla clientela privata.

Cisembragiusto, in questa occasione, pertanto riprendere il discorso, parlandone con Barbara Alfano, uno dei due direttori della Società di Gestione e iniziando col chiederle di illustrare cos'è e di cosa si occupa la società.

"ROVERE è una SICAV, cioè una Società di Investimento a Capitale Variabile di diritto lussemburghese armonizzata, ovvero acquistabile in Italia. È composta da 8 Comparti, gestiti da altrettanti Gestori Delegati. L'investitore può scegliere il Comparto più adatto, in funzione dei propri obiettivi di investimento, dell'orizzonte temporale e del grado di rischio".

Può illustrarci le caratteristiche di ciascun Comparto?

"Partiamo da ROVERE Liquidité (ROVERE Liquidità), un Comparto gestito da Schroder Investment Management a Londra, che investe in strumenti finanziari del mercato monetario ed obbligazionario. È adatto a chi vuole investire temporaneamente la liquidità (massimo 18 mesi). Seguono due Comparti Obbligazionari, ROVERE Obligataire Court Terme (ROVERE Obbligazionario Breve Termine) gestito da Raiffeisen (Vienna) e ROVERE Obligataire (ROVERE Obbligazionario) gestito da Dexia Asset Management (Lussemburgo).

ROVERE Obligataire Court Terme è adatto ad un investitore con un orizzonte temporale d'investimento non superiore ai 2 anni interessato a conservare nel tempo il proprio patrimonio. A tal fine investe in strumenti finanziari del mercato monetario ed obbligazionario emessi da governi o imprese con vita residua non superiore a 2

¹Dati al 26 febbraio 2010.
Dal lancio

anni. Il secondo, ROVERE Obligataire, si rivolge ad un investitore con un orizzonte temporale d'investimento di almeno 2 anni e profilo di rischio basso. Investe anch'esso in strumenti finanziari del mercato monetario ed obbligazionario emessi da governi ed imprese ma con durata non superiore a 5 anni.

Ci sono poi 3 Comparti azionari che si rivolgono ad investitori con un orizzonte temporale d'investimento superiore a 5 anni e un profilo di rischio medio-alto che ricercano redditività per il loro portafoglio. Sono ROVERE Actions Zone Euro (ROVERE Azionario Area Euro, gestito da Zenit SGR, Milano), ROVERE Actions Europe (ROVERE Azionario Area Europa, gestito da BlackRock, Londra) e ROVERE Actions Amérique du Nord (ROVERE Nord America, gestito da Allianz/RCM, S. Francisco) ed investono in azioni di emittenti aventi la propria sede Legale, rispettivamente, in Paesi dell'Area Euro, Europa o Nord America.

La gamma si completa con due fondi misti, ROVERE Equilibré Obligataire (ROVERE Bilanciato Obbligazionario), un Comparto bilanciato gestito da Consultinvest Asset Management, Modena e ROVERE Flexible Actif (ROVERE Flessibile Attivo), Comparto flessibile gestito da MC Gestioni SGR (Milano).

Il primo si rivolge ad un investitore con un orizzonte temporale d'investimento di almeno 3-4 anni ed un profilo di rischio medio-basso. È un fondo bilanciato che investe principalmente in obbligazioni emesse da governi e imprese, con un'esposizione residuale in azioni compresa tra il 10 ed il 30% dell'attivo netto degli assets. L'altro è un fondo di fondi flessibile adatto ad un investitore con un orizzonte temporale d'investimento superiore a 5 anni e un profilo di rischio medio-alto. Investe in quote di fondi monetari, obbligazionari, bilanciati, flessibili ed azionari. La natura flessibile del Comparto consente di diversificare gli investimenti a livello internazionale e in tutti i settori economici, con pluralità di stili di gestione e metodologie d'investimento. Il peso delle azioni può variare tra lo 0 e il 75% dell'attivo".

A chi è affidata la gestione finanziaria dei Comparti?

"Mi sia consentito premettere - risponde Barbara Alfano - che, visto che non si può fare tutto e bene, invece di sopportare importanti investimenti per la creazione di Team gestionali

interni abbiamo scelto di affidarci all'esperienza e alla professionalità di primarie Case di Investimento, già attive sui mercati nazionali ed internazionali.

Per ciascuna asset class abbiamo quindi selezionato il gestore che si è dimostrato più adatto, sulla base di parametri oggettivi e soggettivi, e gli abbiamo affidato la responsabilità di un singolo Comparto.

In questo modo siamo in grado di offrire ai nostri clienti l'esperienza gestionale e il tracking record dei nostri partners, concentrandoci sull'attività di controllo ed indirizzo dell'attività delegata".

Cosa ha di speciale ROVERE Sicav?

"Di fronte a una gamma di soluzioni finanziarie sempre più ampia, dove cresce senza sosta la numerosità e la complessità dei prodotti disponibili, non si può affidare al caso le proprie scelte. Lo strumento che consente all'investitore di effettuare investimenti consapevoli è disporre di informazioni chiare e trasparenti. Ecco perché, per ROVERE Sicav, la trasparenza nei confronti degli investitori è un valore perseguito con forza e convinzione.

Obiettivo del progetto ROVERE non è ampliare ulteriormente la gamma di prodotti offerti. Il reale vantaggio che siamo in grado di offrire ai nostri clienti è la conoscenza diretta degli investimenti, unita all'elevata semplificazione e trasparenza. Accanto a ROVERE Sicav, è nata dunque ROVERE Société de Gestion, tra i cui compiti c'è la supervisione sulla gestione dei Comparti. La Società di Gestione sceglie, indirizza e controlla i Gestori delegati, con la facoltà di sostituirli qualora non dovessero soddisfare i criteri qualitativi e quantitativi definiti.

La scelta di non gestire direttamente i nostri Comparti ma di affidarli, in delega di gestione, a primarie Case di Investimento selezionate nell'interesse degli investitori, ci consente di concentrarci sul controllo dell'attività gestionale.

A differenza dei fondi gestiti direttamente dai nostri Gestori delegati, i distributori di ROVERE Sicav dispongono di un prodotto di cui conoscono direttamente il portafoglio".



Cosa c'è di nuovo nel presente di ROVERE Sicav?

“Il progetto ROVERE nasce dalla pluriennale presenza del Gruppo Banco Desio in Lussemburgo, attraverso BrianFid-Lux, e dall'incontro con altre due solide realtà bancarie italiane: Cassa di Risparmio di Ravenna e Banca del Piemonte. Ad un anno dal lancio di questa iniziativa di successo, la famiglia ROVERE si è allargata e ha fatto entrare Banco Desio Lazio, Banco Desio Toscana e Banco Desio Veneto, le tre banche commerciali del Gruppo, divenute socie di ROVERE Société de Gestion.

Inoltre, ad un anno dalla costituzione, ROVERE Sicav si arricchisce di nuovi servizi. Nel secondo trimestre 2010 saranno infatti attivati i Piani di Sottoscrizione, Conversione e Rimborso”.

Che cosa sono?

“I PAC, e cioè i Piani di Accumulo Capitale, sono una sottoscrizione automatica che permette di acquistare azioni di un Comparto ROVERE investendo periodicamente un importo fisso stabilito dall'investitore.

È dunque possibile attivare un Piano di accumulo personalizzato ed automatico, a partire da rate di soli 100 euro, per investire con la periodicità

preferita in azioni di uno degli 8 Comparti ROVERE, e con la facoltà di chiudere o sospendere in qualsiasi momento il piano. I PAC ROVERE costituiscono dunque una forma di investimento estremamente flessibile.

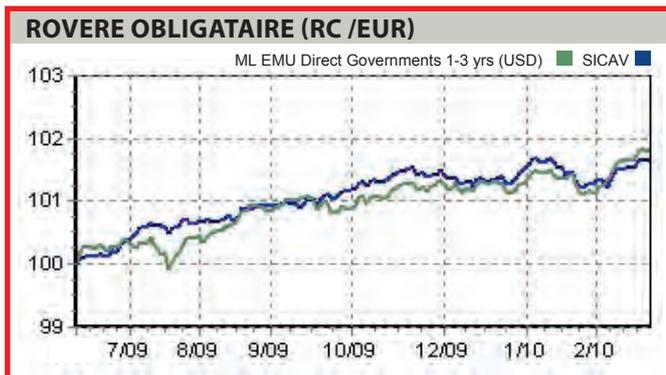
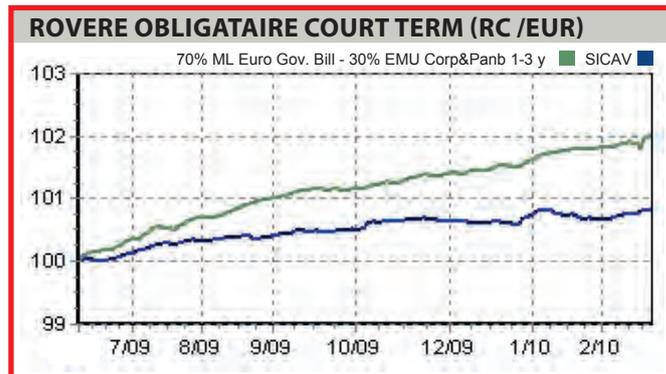
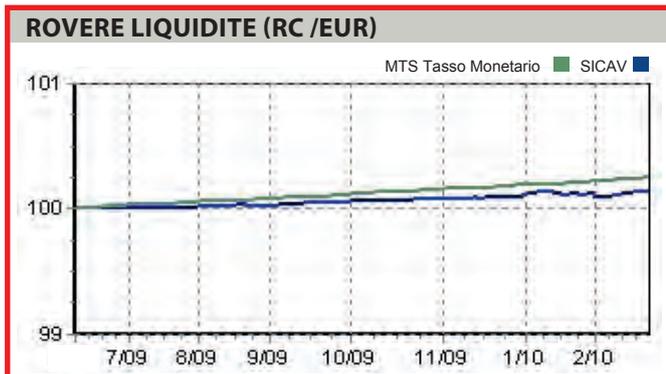
I PAC sono la formula ideale per i risparmiatori che non dispongono di consistenti somme di denaro o non vogliono destinarle subito all'investimento ma che puntano all'obiettivo di trasformare nel tempo i piccoli risparmi in un grande capitale. Cosa non facile per chi non conosca i meccanismi dei mercati finanziari, sui quali ci si deve muovere considerando diversi fattori, ad esempio l'inflazione che erode i rendimenti degli investimenti monetari o del denaro lasciato sul conto corrente.

Per ottenere rendimenti superiori si può allora pensare di introdurre nel proprio portafoglio una quota di azioni, storicamente più remunerative dei più prudenti investimenti obbligazionari/liquidità, a patto però di non avere fretta. Nel lungo termine la maggiore rischiosità delle azioni tende a essere compensata da un maggiore rendimento ma va messo in conto di partecipare ad un mercato per sua natura incerto e caratterizzato da forti oscillazioni”.

*i Comparti sono operativi dal 01/07/2009; Le Performance dei comparti riflettono gli oneri gravanti sugli stessi e sono al lordo degli oneri fiscali vigenti. I Rendimenti esposti non tengono conto dei costi di sottoscrizione a carico dell'investitore.

PRIMA DELL'ADESIONE LEGGERE IL PROSPETTO INFORMATIVO. I RENDIMENTI PASSATI NON SONO INDICATIVI DI QUELLI FUTURI

ANDAMENTO DEI COMPARTI* E DEI BENCHMARK



È questa una variabilità che tecnicamente si chiama volatilità...

“È vero, ma volatilità fa anche rima con opportunità. Come? È necessario non cercare scorciatoie per facili guadagni nel breve periodo e non lasciarsi influenzare dalle repentine oscillazioni del mercato, ma rimanere fedeli alla propria strategia d’investimento.

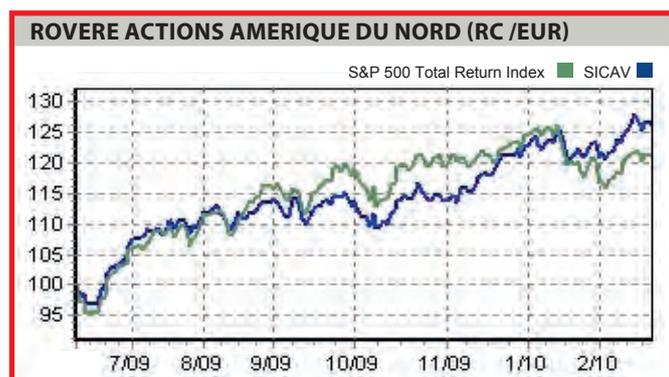
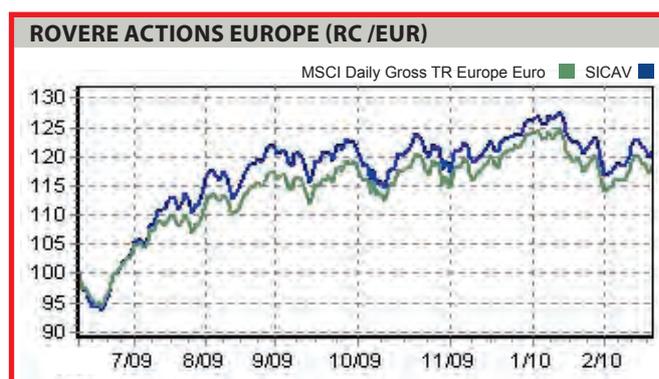
Il PAC allora si rivela un’efficiente forma di investimento, poiché aggira il problema del market timing, vale a dire la scelta del momento opportuno in cui investire, tipico di chi investe in un’unica soluzione. Con i Piani Pluriennali il fattore tempo è infatti meno importante poiché essi distribuiscono su un orizzonte temporale più esteso i rischi legati alle imprevedibili oscillazioni dei mercati, mediando nel tempo i prezzi di acquisto. Investire regolarmente una somma di denaro aiuta dunque a effettuare investimenti anche nelle fasi di ribasso, quando cioè si è tentati di vendere piuttosto che comprare, e di contro a non comperare ai prezzi massimi sull’onda emotiva, trasformando le fasi negative in opportunità.

Il PAC non è solamente un modo intelligente per avvicinarsi al mercato azionario, ma è anche un utile strumento per il risparmio forzoso, indicato per chi insegue ad esempio un progetto

determinato, l’acquisto di un’auto, una casa, un viaggio, e vuole costringersi a risparmiare per raggiungere l’obiettivo prefissato”.

Quali sono gli altri strumenti a disposizione dei clienti?

“Accanto ai PAC, sarà possibile attivare Piani automatici di Conversione e Rimborso. Vediamo a cosa servono. Con i Piani automatici di Conversione, detti anche Switch Programmato, è possibile investire in modo graduale sui mercati finanziari diversificando il rischio nel tempo. Essi permettono pertanto di raggiungere in modo automatico, e in un arco di tempo predefinito, l’asset allocation obiettivo. Sono utili per chi, avendo parcheggiato temporaneamente il proprio investimento in un Comparto, vuole trasferirne una parte su un altro Comparto, in maniera automatica, periodica e completamente gratuita. Infine, al contrario dei PAC, il Rimborso Programmato consente di disinvestire in modo graduale diversificando il rischio nel tempo e di ottenere in modo automatico e in un arco di tempo predefinito la disponibilità di somme periodiche definite dall’investitore. Sono adatti a chi, avendo investito nel lungo periodo il proprio capitale, vuole ottenere una rendita periodica in maniera automatica”.



Paesi in via di “sottosviluppo”



Sono tali la Francia, la Gran Bretagna e gli Stati Uniti grazie a deficit nell'ordine del 7-10% annuo nel periodo 2009-2011. Cosa che significa che un terzo dell'economia globale negli ultimi trimestri è tornato a crescere solo grazie a importanti stimoli pubblici

di Manuel Pozzi*

S tranamente in tempo di Quaresima quest'anno si parla tanto dei maiali. Beh, non tanto della carne degli appetitosi amici mammiferi, quanto del "simpatico" nomignolo attribuito dalla stampa anglosassone ai Paesi europei in difficoltà finanziarie, Portogallo, Irlanda, Grecia e Spagna (P.I.G.S.). Il 2009 si è chiuso nei migliori dei modi per i mercati finanziari, con rialzi importanti per

azioni, obbligazioni societarie e materie prime, ma anche con rendimenti dei titoli governativi eccezionalmente bassi.

Passata la sbornia del capodanno, gli investitori e la stampa sembrano essersi svegliati da un bel sogno durato nove mesi ed aver recuperato la memoria: a partire dal 2008 molti Paesi si sono indebitati a dismisura per salvare le banche in crisi e per sostenere le

rispettive economie attraverso spesa pubblica e incentivi fiscali, proprio quando la crisi economica ha ridotto le entrate fiscali in maniera sensibile.

A dare il là alla rinnovata ondata di paura ed avversione al rischio è stata, ironia della sorte, la troppa crescita! Infatti la Banca Centrale Cinese, preoccupata per il forte incremento dei prestiti, ha deciso di alzare leggermente il rendimento dei titoli di stato a breve scadenza ed il livello delle riserve che le banche debbono depositare obbligatoriamente presso di essa.

È seguito poi l'annuncio del presidente Obama di voler riformare il sistema bancario americano, in modo da disincentivare le banche dal crescere eccessivamente e da suddividere l'attività bancaria da quella d'investimento. A questo punto, come si diceva, la stampa e gli investitori si sono ricordati dei deficit di bilancio insostenibili accumulati da alcuni Paesi.

Il mercato ha iniziato a punire i titoli di alcuni Paesi europei "minori" vendendoli e richiedendo rendimenti più alti. I titoli più colpiti sono stati quelli dei cosiddetti "P.I.G.S.", le cui finanze pubbliche si stanno deteriorando in modo preoccupante: il deficit pubblico del 2009 per Grecia Irlanda e Spagna è nell'ordine del 10% del Pil (un po' meno per il Portogallo), ma la cosa grave è che dovrebbe rimanere su livelli simili anche nel 2010-2011.

La Grecia partiva da uno stock di debiti pari pressappoco al suo Pil, un po' come l'Italia, il Portogallo da un livello "normale" (attorno al 60% del Pil), mentre Spagna e Irlanda da livelli decisamente più bassi. A ciò si aggiunga un deficit commerciale importante e si capisce facilmente, anche senza essere economisti, che i conti così non possono tornare.

Questi Paesi si troveranno a spendere una fetta importante del Pil per il pagamento degli interessi, anziché usare gli stessi soldi per investimenti in infrastrutture, in sanità, pensioni, sgravi fiscali per agevolare gli investimenti e l'occupazione, ecc. Insomma, si troveranno un enorme fardello sulle spalle che renderà quelle economie meno competitive, ne ridurrà il benessere e il potenziale di crescita. In alternativa potrebbero adottare una politica di "lacrime e sangue", alzando le

tasse e tagliando la spesa pubblica, in modo da alleggerire il fardello, un po' come ha iniziato a fare l'Irlanda. I media e gli operatori di mercato sono andati ben oltre, iniziando a ipotizzare il fallimento di alcuni Stati e la fine dell'unione monetaria europea, senza tenere in considerazione che ci sono Nazioni come la nostra che da tanti anni convivono con deficit enormi e che gli altri Paesi europei potrebbero e dovrebbero fornire l'aiuto necessario nel caso fosse veramente necessario.

Comunque gli eventuali aiuti verrebbero forniti solo dopo che i Paesi in difficoltà abbiano dimostrato di avere intrapreso le difficili e impopolari manovre di correzione dei conti pubblici e quindi non in tempi brevissimi.

Fatte queste (ovvie) considerazioni, si dovrebbe però mettere in relativo il peso di dette economie con quelle del resto d'Europa e del mondo. Spagna, Irlanda, Portogallo e Grecia messi assieme pesano in termini di Pil circa come l'Italia, pesano il 18% dell'Area Euro e meno del 4% del Pil mondiale.





Attenzione, stiamo parlando solo dei quattro "maialini" su cui si è focalizzata l'attenzione in queste settimane. Peccato però che non siano gli unici a registrare un peggioramento dei conti pubblici così repentino ed importante. Anche Francia, Gran Bretagna e Stati Uniti hanno deficit pubblici nell'ordine del 7-10% annuo nel periodo 2009-2011. Significa che un terzo dell'economia globale negli ultimi trimestri è tornata a crescere grazie a importanti stimoli pubblici. A un certo punto però qualcuno dovrà pagare il conto e il contributo pubblico dovrà diminuire. In sostanza sembrerebbe che buona parte del mondo occidentale si stia "italianizzando", sia in termini di finanze pubbliche, sia di mancanza di lungimiranza politica. In futuro questo enorme fardello peserà eccome sulle prospettive di crescita. Detto in altri termini, i Paesi industrializzati sono in realtà dei Paesi in via di "sottosviluppo".

Quest'anno quindi ci si può attendere una crescita reale sotto tono e con poca inflazione. Gli investitori dovrebbero scremare con maggiore attenzione le obbligazioni governative,

pretendendo rendimenti maggiori per quelle emesse dai Paesi più dissoluti. Le principali banche centrali invece potrebbero mantenere i tassi ufficiali bassi o bassissimi per un periodo più lungo rispetto a quanto si potesse pensare, in modo da stimolare la crescita, che resta precaria a causa dell'alta disoccupazione. Per ora è difficile pensare che l'inflazione possa salire a causa di una forte domanda o di salari in aumento. Bce e Fed hanno però iniziato a ridurre alcuni interventi straordinari che avevano introdotto durante la crisi finanziaria, con cui si erano di fatto sostituite ad un mercato interbancario di fatto bloccato, in quanto le banche stanno tornando a prestarsi denaro.

Nei prossimi anni però l'inflazione potrebbe arrivare da lontano. Infatti, se nei Paesi industrializzati stiamo vedendo poca crescita e tanti debiti, in alcuni Paesi Emergenti constatiamo un miglioramento importante degli scambi commerciali (ad esempio tra i Paesi asiatici), bassi debiti pubblici e un livello di risparmio elevato, oltre ad un graduale aumento della domanda interna.

In questi Paesi i salari e i prezzi potrebbero quindi aumentare già dal prossimo futuro, i tassi ufficiali sarebbero in grado di iniziare a salire e le rispettive valute potrebbero continuare ad attrarre capitali esteri. Inoltre la domanda di materie prime proveniente da questi Paesi sta più che controbilanciando la discesa dei consumi occidentali. Quindi in futuro l'inflazione potrebbe arrivare proprio dai maggiori prezzi dei prodotti che importiamo dall'Asia emergente e dall'America latina, oltre che dal costo delle materie prime.

A fronte di una situazione così complessa, i prossimi mesi potrebbero essere paradossalmente un po' noiosi per gli investitori.

I tassi ufficiali dovrebbero restare bassi, come già detto, ma anche il rendimento dei titoli a media/lunga scadenza emessi dai governi più virtuosi (come quello tedesco) dovrebbe restare sui livelli visti negli ultimi trimestri, grazie alla domanda di strumenti "sicuri", ai dubbi sulla sostenibilità della ripresa ed alla mancanza di spinte inflative nel breve.

Per contro è assicurata la volatilità dei titoli emessi dai Paesi con alti deficit. I mercati azionari sembrano avere scontato già molti dei miglioramenti in atto, ma certo non sono cari. Gli utili aziendali sono tornati a salire sul finire del 2009 e in taluni casi anche i fatturati. Buona parte del fatturato di molte aziende europee ed americane viene fatto in aree emergenti. Le attese degli analisti per una crescita degli utili nell'ordine del 20%-30% potrebbe essere corretta, grazie alla buona tenuta dei margini di profitto ed ai primi segni di miglioramento della domanda.

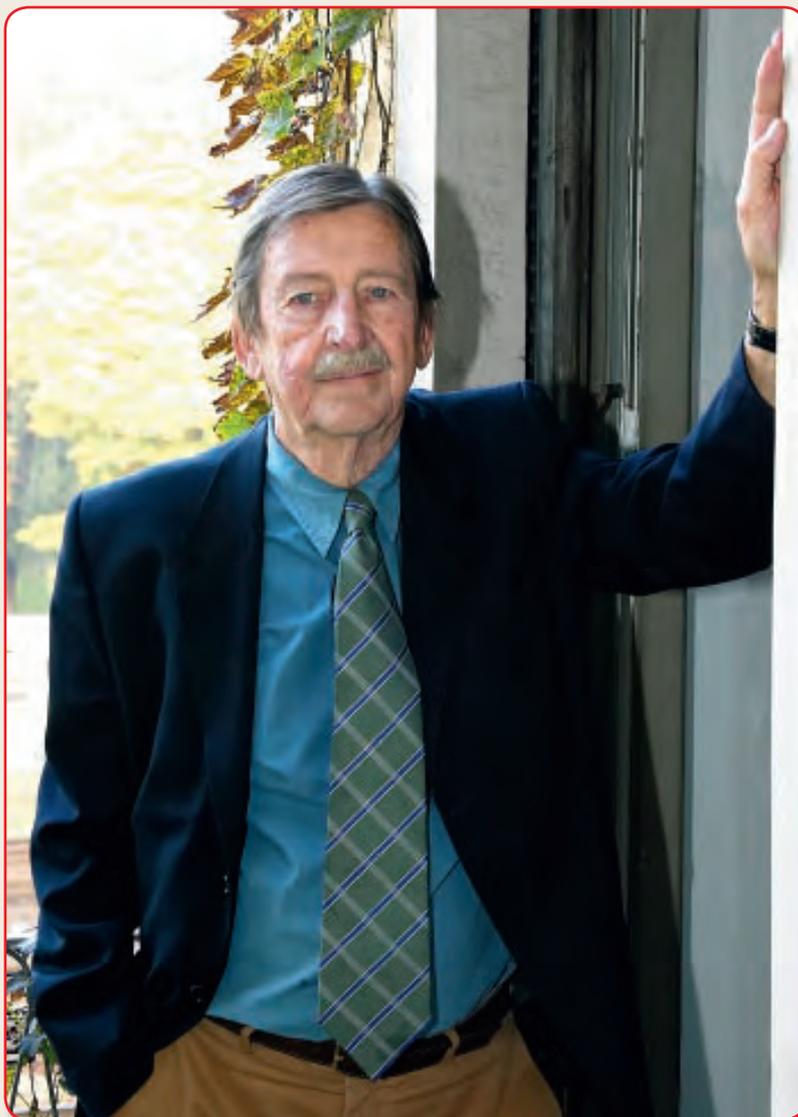
Nei prossimi mesi ci si potrebbe attendere un mercato azionario altalenante, a causa dei timori per i bilanci pubblici e del bisogno di conferme per la ripresa economica. Tuttavia gli utili aziendali, le valutazioni, gli alti dividendi offerti da molti titoli, a fronte di rendimenti obbligazionari e monetari particolarmente bassi, rendono l'investimento azionario uno dei pochi potenzialmente interessante. ■

***Ufficio Gestione Patrimoni
Mobiliari del Banco Desio**

Analisi aggiornata al 25/02/2010

La scomparsa di Bob Noorda

L'11 gennaio scorso si è spento a Milano Bob Noorda. Olandese di Amsterdam, era approdato negli anni '50 nella metropoli meneghina, scegliendola come città d'adozione. Grafico e maestro della comunicazione visiva, aveva saputo imporsi lavorando sull'immagine coordinata per progetti di grande respiro (le metropolitane di Milano, New York, San Paolo) e per marchi prestigiosi e di grande popolarità. Schivo e riservato, più a suo agio con una matita in mano che con le parole - come ci confessò ai margini di una intervista che volle concedere alla nostra rivista nel 2006 - Bob Noorda è stato anche l'artefice - negli anni '80 - del marchio del Banco di Desio e della Brianza. (r.b.)



Gli ultimi vent'anni del Banco Desio: di successo in successo



L'istituto rivede al meglio assetto e potenzialità del Gruppo, razionalizzando le strutture di sede e di rete ed espandendosi oltre le tradizionali aree di presenza

Nei primi anni Novanta, si aprirono per le aziende di credito nuove possibilità per uscire da una logica di stretta specializzazione ed operare nella quasi totalità dei settori: si andava verso la cosiddetta "banca universale". Anche il Banco venne indotto a rivedere il proprio assetto di gruppo polifunzionale e in quest'ottica nel 1993 procedette alla fusione della controllata Desio Factoring in Desio Leasing - consentendo a quest'ultima l'ampliamento dell'oggetto sociale - e di Informatica Brianza nella capogruppo. Analoga sorte subì in quell'anno Desio Filiali, la società immobiliare costituita per occuparsi dell'acquisto e della gestione degli immobili.

Nel successivo biennio - caratterizzato dalla ripresa economica - il Consiglio e la nuova direzione del Banco si impegnarono in un'importante operazione di rafforzamento patrimoniale e di allargamento della base sociale, attraverso

di Riccardo Battistel

Diventa anche tu
Sottoscrivi le azioni del Banco

Banco Desio
Gruppo Banco Desio

la quotazione in borsa del titolo. L'assemblea straordinaria del 18 novembre 1994 deliberò un aumento gratuito da 50 a 100 miliardi ed un aumento a pagamento per 17 miliardi tramite un'offerta al pubblico di 17 milioni di azioni. L'operazione registrò un notevole gradimento ed il 4 maggio 1995 iniziarono le contrattazioni delle azioni sociali sul mercato ufficiale: per il Banco si trattava evidentemente di un appuntamento di portata storica e del passaggio a una nuova fase della sua vita.

Riguardo alle scelte organizzative, alle strutture e agli assetti derivati, molti dei primi interventi della direzione di Nereo Dacci si orientarono con determinazione nel riportare la rete distributiva al centro dell'azione del Banco. Ciò implicò il varo di una serie di iniziative volte a concretizzare tale orientamento strategico. Fu avviato un impegnativo piano di analisi delle strutture di sede e di rete per stabilire un nuovo rapporto quantitativo all'interno dell'organico tra attività di filiale e funzioni di sede. Fu sottoposta a modifiche anche la rete distributiva, con un piano che ridefinì l'intera struttura delle filiali e dei ruoli (tutt'ora in vigore), ponendo al centro la figura del responsabile di filiale. Vennero ridefiniti i ruoli, differenziandoli in base al segmento di clientela servito, al livello di expertise richiesto e avviando un impegnativo programma di comunicazione e formazione sul nuovo modello di filiale che coinvolse l'intera rete periferica.

Rientrarono in questa nuova impostazione anche i progetti immobiliari sulla rete distributiva relativi a nuove aperture o a ristrutturazioni, con il duplice scopo di sensibilizzare la clientela a tale mutamento e nel contempo di riallestire gli spazi della rete secondo standard di lay-out e di immagine più omogenei. Questo modello complessivo di organizzazione del servizio - chiaramente identificabile e stabile nel tempo - si dimostrò vincente e, grazie anche alla tradizionale gestione fortemente personalizzata del cliente, venne particolarmente apprezzato dal pubblico del Banco. Parallelamente venne implementato il processo di informatizzazione, aumentando progressivamente la potenza elaborativa dei sistemi centrali e l'attivazione di una serie di procedure volte a migliorare l'efficienza operativa.

Il Banco consolidò il tradizionale impegno verso una clientela costituita da famiglie, artigiani, piccole e medie imprese e mantenne costantemente frazionato il rischio di credito; nell'ambito della raccolta, considerata la tendenza ormai strutturale della progressiva contrazione dei depositi a risparmio e dei certificati di deposito, si orientò verso un deciso allargamento della gamma di prodotti, in anni che registrarono costanti



La filiale di Milano del Banco Desio in piazza Caiazzo



La controllata Banco Desio Toscana è diventata operativa nel 2001

e significativi incrementi delle attività finanziarie della clientela. Continuò a crescere il cosiddetto "risparmio amministrato" (l'attività di custodia ed amministrazione di valori mobiliari), ma non cessò il processo di progressiva sostituzione con prodotti di investimento del risparmio gestito. Gestione di patrimoni mobiliari, fondi comuni di investimento, sicav lussemburghesi diventarono i driver di un successo del comparto che crebbe in questi anni a ritmi sostenuti.



447 miliardi di lire. Per sostenere lo sviluppo complessivo della raccolta indiretta e del risparmio gestito e nel contempo promuoverlo adeguatamente presso la clientela, furono riviste alcune strutture di servizio della sede facenti capo alle funzioni "commerciale" e "finanza"; vennero poi create unità di private banking, caratterizzato da personale qualificato e dall'allestimento di spazi autonomi, il primo dei quali vide la luce nel 1996 presso la filiale di piazza Affari a Milano.

Con l'acquisizione del controllo di Anima SGRpA, nel 1999 il Banco aggiunse un ulteriore importante tassello allo sviluppo del risparmio gestito: l'investimento di 18 miliardi perfezionò l'acquisto del 100%

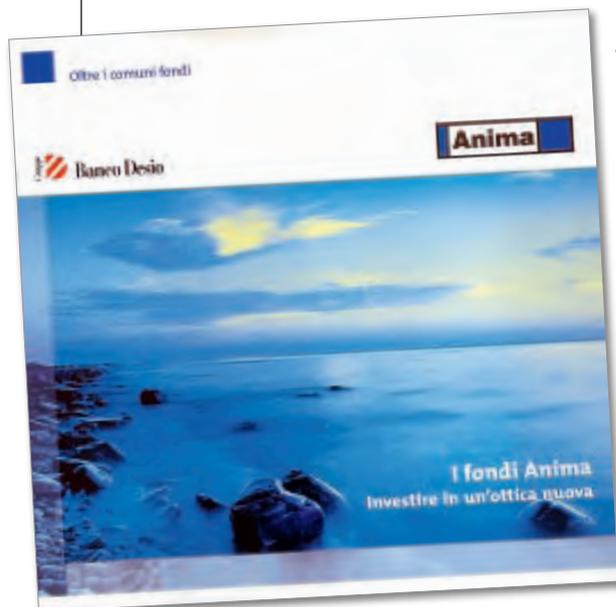
della società, una delle prime a lanciare i fondi di diritto italiano. Per il Banco l'acquisizione assunse caratteristiche di grande rilievo: al successo economico di tale operazione si associarono positive valenze in termini di ritorno di immagine per la banca,

sul mercato, tra gli operatori e tra i clienti. Per non parlare della vita del Gruppo che proprio da tale acquisizione riprese un nuovo e decisivo percorso di crescita.

Un altro importante avvenimento segnò la chiusura del secolo: l'apertura di uno sportello del tutto al di fuori dalla zona tradizionale di insediamento. Fino ad allora infatti la crescita della rete era avvenuta privilegiando il contesto storico di riferimento, ancorché progressivamente allargato: trasformando gli uffici di rappresentanza di Varese e di Como in filiali operative; aprendo a Lecco, Dalmine e Bergamo, Brusuglio, Cesana Brianza; infittendo la rete delle filiali milanesi ed acquisendo dalla concorrenza cinque sportelli (Cassano d'Adda, Cinisello, Bollate, Bresso, Corsico).

Ma con l'apertura di una filiale a Firenze - in via de' Tornabuoni - si inaugurava una nuova fase della strategia di espansione del Banco, che accettava la sfida di presentare se stesso e la sua cultura di gestione della relazione con la clientela in un contesto assolutamente nuovo. Favorì il successo di tale scelta la definizione di una miscela di culture professionali e di compe-

Anche il comparto di banca assicurazione venne rivisto: nel 1996 fu varato il rilancio del settore con la vendita di "Novavita", una polizza a premio unico emessa da CBA Vita spa, e fu ampliata l'offerta tramite la proposta di nuove polizze attive anche nel settore della previdenza integrativa volontaria; tre anni dopo ottennero un significativo successo le prime polizze unit linked, che alla fine del 1999 portarono gli stock complessivi dei prodotti di tale settore a



tenze sul campo che integrarono il know-how del Banco con la conoscenza diretta del contesto operativo delle risorse scelte in loco.

Il quadro delle vicende del Banco di quel periodo si completò con l'esternalizzazione in outsourcing dei servizi di elaborazione dati, che fu resa operativa nel maggio 1998 e vide migrare, entro il giugno successivo, tutte le procedure informatiche presso un consorzio esterno. Tale scelta progettuale, più volte in passato presa in considerazione dalla direzione, era diventata ormai strategica anche per le complesse problematiche connesse all'avvento dell'euro (1° gennaio 1999) e al passaggio all'anno 2000 con il cosiddetto "millennium bug".

Nel frattempo Nereo Dacci era stato nominato amministratore delegato. I dati di bilancio 1999 presentati all'assemblea dei soci il 28 aprile 2000 fotografavano una realtà solida, con un patrimonio pari a 417 miliardi, masse amministrate che sfioravano i 12.000 miliardi, impieghi complessivi per 3.090 miliardi, una rete di 62 filiali, 885 dipendenti ed una società di gestione del risparmio totalmente controllata ed in pieno sviluppo.

Agli esordi del nuovo millennio, il Banco era pronto per inaugurare una nuova fase, ancora fortemente improntata a una strategia di crescita declinata in tre distinti percorsi: un ulteriore e deciso incremento della rete distributiva, perseguita sia tramite l'aumento delle filiali sia attraverso la creazione di banche distaccate sul territorio; la creazione di "società prodotte", segnatamente nel campo assicurativo; infine, un piano di internazionalizzazione dell'operatività tramite la creazione di società estere.

Nel 2000 aprirono quattro nuovi sportelli (Brescia, Vigevano, Lurate Caccivio, Brugherio), mentre il nuovo sportello di Prato, nel rafforzare la presenza del Banco in Toscana, costituì la premessa per l'avvio del progetto di costituzione di una nuova realtà bancaria. Il 1° ottobre 2001 iniziò infatti la sua attività Banco Desio Toscana Spa, con sede a Firenze, una forte vocazione al private banking, un capitale di 7.490.000 euro e tre filiali (due a Firenze ed una a Prato).

Con Banco Desio Toscana si delineò il modello di servizio (banca locale radicata sul territorio e caratterizzata da processi decisionali rapidi, dalla forte personalizzazione del rapporto con la clientela e da un organico costituito da risorse locali e non) e di gestione del rapporto con la capogrup-

po Banco Desio, alla quale furono demandate - in outsourcing all'interno di un accordo di servizio - tutte le attività di carattere organizzativo, informatico e procedurale, di back office e di asset management, lasciando la controllata libera di concentrarsi sull'attività commerciale e di sviluppo.

L'anno successivo, proseguendo nella realizzazione del piano di crescita dimensionale della rete, il Banco aprì sette nuovi sportelli nelle provincie di Milano e Pavia. Ma a segnare quell'anno fu l'apertura della filiale di Roma, un evento di assoluto rilievo nella storia del Banco. Nel dicembre 2002 - in analogia con quanto realizzato in Toscana - fu costituita una nuova banca, dove confluirono lo sportello già aperto ed altri quattro aperti nel frattempo nella capitale. Nel luglio 2003 Banco Desio Lazio Spa diventò pienamente operativo con un capitale di 17.700.000 euro.

I piani di forte espansione imposero anche riflessioni a livello di governo societario e di direzione che portarono il consiglio di amministrazione a deliberare nel 2002 la chiamata di Guido Pozzoli, già presidente del collegio sindacale, alla



La filiale di Modena del Banco Desio

FUTURO, SICUREZZA, SERENITÀ, PROTEZIONE.
RIMETTIAMO LE COSE A POSTO



Clara Assicurazioni

Banco Desio

vicepresidenza; nella seduta dell'8 maggio Alberto Mocchi fu nominato direttore generale, subentrando a Nereo Dacci che fu confermato nella carica di amministratore delegato. Il Banco dedicò grande attenzione anche all'ampliamento e alla valorizzazione della gamma di prodotti e servizi internazionali dedicati alla clientela.

Nel 2001 dismise una precedente partecipazione e creò una nuova società interamente sotto il suo controllo: Brianfid - Lux SA, con sede in Lussemburgo e capitale di 2.850.000 euro. Nello stesso anno venne perfezionata l'acquisizione del pacchetto di maggioranza (55,2%) della società finanziaria di diritto svizzero Credito Privato Commerciale SA con sede a Lugano e capitale sociale di un milione di franchi svizzeri. L'obiettivo era quello di trasformare la società elvetica - che operava da tempo come intermediario mobiliare nel settore del private banking internazionale - in una banca vera e propria che sarebbe andata ad aggiungersi alle banche italiane del gruppo. Questo infatti sarebbe avvenuto, una volta ottenuta l'autorizzazione dagli organi di vigilanza elvetici.

Il quadro complessivo di una offerta in costante e progressiva espansione non poteva non essere integrato dalla definizione di un portafoglio adeguato di prodotti assicurativi. Capitalizzando le esperienze maturate nella distribuzione di prodotti altrui e sfruttando appieno le possibilità offerte dalla nuova legge bancaria, nel 2001 si aggiunse al gruppo Banco Desio un'ulteriore società: Desio Vita Spa, con un capitale sociale di 7.750.000 euro ed un fondo di organizzazione per 2.580.000 euro. Anche per Desio Vita il rapporto con la capogruppo veniva regolato con un accordo quadro per la fornitura di servizi organizzativi e di back office, mutuando la favorevole esperienza registrata con le controllate bancarie. Il buon andamento della compagnia fu testimoniato negli anni successivi dai due aumenti di capitale, il primo di 5 milioni di euro - nel 2005, essenzialmente per finalità di vigilanza assicurativa - e il secondo,

l'anno successivo, di 10 milioni di euro, nell'ottica dell'irrobustimento patrimoniale a sostegno dello sviluppo operativo e della crescita dimensionale raggiunta.

Il Banco fu attivo fin dagli inizi del 2000 anche sul fronte dell'offerta di nuovi prodotti e servizi attraverso canali distributivi di nuova generazione, alternativi o meno allo sportello tradizionale; accanto ad altre linee di prodotto già presenti da tempo (ATM, POS, Home e Corporate banking, Phone banking) si costituì un'area funzionale dedicata (Banca Telematica), responsabile dello sviluppo delle attività di vendita di prodotti e servizi tramite canali telematici. Sempre in tema di allargamento dell'offerta, ed in particolare di prodotti di investimento, in quegli anni si delinearono nuovi accordi distributivi con primarie società di gestione. Anima SGRpA registrò uno sviluppo ragguardevole e i fondi distribuiti passarono da tre a dieci; posizionandosi tra le migliori società di gestione ed ottenendo numerosi riconoscimenti ma soprattutto il favore della clientela. Per Anima sarebbe anche arrivata - nel 2005 - la quotazione del titolo (MTA) con un flottante sul mercato pari al 30% del capitale sociale. Continuò nel frattempo - rispetto alla propria rete interna - un'intensa



La sede di Brianfid Lux
in Lussemburgo



attività di aperture di nuovi punti vendita. Non solo venne rafforzata la presenza del Banco nel contesto regionale di riferimento (in particolare a Milano, dove nel 2005 venne inaugurato il nono sportello), ma vennero aperte filiali a Torino (la prima nel 2002) e in Emilia Romagna. Nel 2005 vennero aperti sportelli anche a Verona e a Vicenza. e il 9 novembre dello stesso anno venne costituita la terza banca controllata: Banco Desio Veneto. La Spa, con capitale di 21 milioni di euro interamente sottoscritto e versato dalla controllante capogruppo, iniziò a operare il 1° ottobre 2006 con sei sportelli (Vicenza, Verona, Schio, Villafranca, Padova ed Arzignano).

Dall'esperienza favorevole maturata nel ramo vita e nell'ottica di ampliare l'offerta di prodotti assicurativi, il 20 giugno 2006 venne costituita Chiara Assicurazioni - Compagnia di Assicurazioni sui Danni Spa, con un capitale di 7,5 milioni. Operativa dal 1° gennaio 2007, la compagnia nacque con una denominazione "neutra", priva di un riferimento diretto al Banco Desio. Tale decisione segnò un cambio di strategia per la vita delle società-prodotto del Gruppo. L'orientamento prevalente, infatti, diventò quello di stringere accordi con altre realtà aziendali - alla ricerca del

raggiungimento di masse adeguate e redditività - non solo di natura distributiva ma anche di partnership societaria. Infatti il Banco avrebbe ceduto a tre diversi partner quote della società, conservandone il controllo con una quota pari all'87,5 % del capitale.

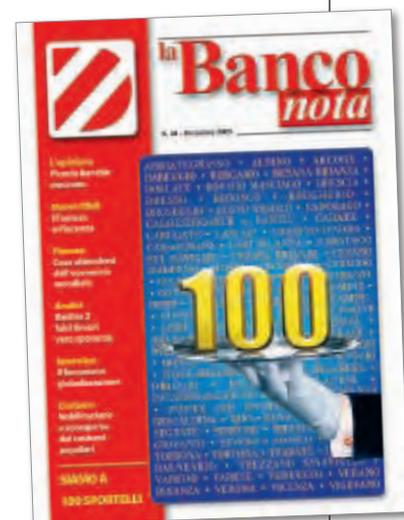
Coerentemente alla nuova strategia, anche Desio Vita nel 2007, dopo un ulteriore aumento di capitale - sempre correlato alla forte crescita in corso - vide il mutamento della denominazione in "Chiara Vita" e, nell'ottobre 2008, vennero perfezionati gli accordi di partnership stipulati nel maggio precedente tra il Banco ed il gruppo assicurativo svizzero Helvetia che rilevò il 70% del capitale. Sul versante del risparmio gestito, anche Anima venne coinvolta: il Banco cedette una quota significativa del capitale, mantenendone una quota pari al 21,191% e collocandola tra le società "collegate" del Gruppo.

Un'ulteriore acquisizione, infine, incise sull'assetto del gruppo negli ultimi anni, e riguardò la controllata romana Banco Desio Lazio che nel novembre del 2007 acquisì la maggioranza del capitale di Fides spa, società finanziaria con sede a Roma operante da sessant'anni nell'attività di intermediazione di prestiti personali garantiti e principalmente nella "cessione del quinto dello stipendio".

Nell'assemblea ordinaria che approvava il bilancio 2007, vengono rinnovate le cariche sociali per il triennio 2008-2010 e nominato un nuovo vicepresidente. Si trattava del consigliere Stefano Lado, figlio di Ignazio e nipote di Luigi Lado Manca. Una nomina che assumeva, con l'approssimarsi del centenario, una particolare valenza simbolica, il senso di una continuità e di una tradizione familiare che si perpetuava, rinnovandosi.

Ma il 2007 è anche l'anno nel quale, dal terremoto finanziario statunitense innescatosi con la nota vicenda dei mutui subprime, prende avvio e si propaga velocemente all'intero scenario internazionale una crisi che vede l'anno successivo dispiegare i propri nefasti effetti sull'economia e sui mercati di tutti i Paesi. Anche il sistema finanziario italiano ed il settore del credito devono fronteggiare una crisi di notevoli proporzioni. Nonostante un quadro complessivo preoccupante e di cui si fatica ad intravedere la fine, il Banco chiude - nel 2008 - il suo centesimo esercizio con un bilancio tra i migliori del sistema.

In questa pagina, sopra, la sede di Vicenza di Banco Desio Veneto. Sotto, la copertina della "Banconota" che ha celebrato l'apertura della centesima filiale del Banco



Quando la qualità è di classe assoluta...



...la si ritrova nelle grandi istituzioni storiche, nelle ambasciate e negli alberghi di lusso, nelle residenze dei potenti come delle popstar. Con un'etichetta tutta italiana, quella di Colombo Stile

Nicola II, lo zar di tutte le Russie, sarebbe orgoglioso dei nuovi mobili che arredano il Cremlino. Oggi come allora la qualità è al top e lo stile rispecchia il gusto della casa regnante. Gli artigiani dei primi Novecento hanno trovato degni eredi. E questi eredi non sono russi, ma italianissimi. Un'azienda che è nata in Brianza e che in Brianza ha sempre mantenuto le proprie radici: la Colombo Stile Spa di Meda. A guidarla è un gruppo di imprenditori, dei quali abbiamo il piacere di intervistare il Vice Presidente in carica Antonio Colombo, 63 anni, imprenditore intraprendente che ha saputo coniugare con i propri soci l'attenzione alla qualità produttiva con l'innovazione e la ricerca stilistica, dando vita a una gemma dell'arredamento artigianale italiano di alta classe e di un savoir-faire riconosciuto in tutto il mondo al servizio delle più grandi istituzioni storiche (tra le quali appunto il Cremlino), delle

ambasciate, degli alberghi di lusso delle grandi capitali. Con lui abbiamo parlato dell'Azienda e di come negli anni abbia saputo fare da battistrada nel settore dell'arredamento di altissima qualità, non solo in Italia, ma nel mondo.

Antonio Colombo quando e come è nata la Colombo Stile?

"La Colombo Stile, come tale, nasce nel 1973. I soci fondatori sono un padre, il figlio e due nipoti. È un'azienda familiare anche se, fin dagli inizi, ha una struttura industriale. È un'azienda leader nel settore mobile-arredamento e, negli anni Settanta e Ottanta, ottiene ottimi risultati, che le danno una fama notevole. Nel 1989, però, va incontro a una grave crisi legata anche ai problemi di passaggio generazionale. Per far fronte a questa crisi, i vecchi proprietari si rivolgono alla Siparr, l'azienda della quale ero socio".

di Enrico Casale

Di che cosa si occupava la Siparr e quando ha acquisito la Colombo Stile?

“Siparr era una società nata nel 1985, che aveva sede a Meda. Aveva quattro soci: due medesi (io che venivo da tre generazioni di imprenditori nel settore legno e un collega che aveva esperienze commerciali) e due non brianzoli (manager che avevano lavorato con i mercati stranieri). Realizzavamo mobili prodotti su misura e su disegno. È l'attività che viene tecnicamente definita contract. Anche se il contract originale è quello in cui, realizzata la struttura grezza della casa, viene chiesto a un imprenditore di allestirla completamente dagli impianti ai pavimenti, dalle finestre alle porte. In realtà noi ci occupavamo solo della parte legno: entravamo in strutture già parzialmente completate e realizzavamo boiserie, mobili, tavoli, sedie e poltrone, ecc., secondo le indicazioni dei designer e degli architetti con i quali collaboravamo. Nel 1992 la Siparr acquisisce per fusione la Colombo Stile e ne prende il nome. Era un po' come se il topolino avesse mangiato l'elefante. La Colombo Stile aveva una storia e un nome importante, la Siparr era una realtà piccola e meno conosciuta”.

Dopo l'acquisizione, come si sono fuse le due realtà?

“La fusione tra le due società coincide con una crisi del mercato mondiale (siamo all'inizio degli anni Novanta ed è appena terminata la prima guerra del Golfo). La Colombo Stile, già in difficoltà per la pesante eredità lasciata dalla passata gestione, ne soffre particolarmente. La nuova dirigenza decide quindi di operare una forte riorganizzazione. Dalla fusione abbiamo cercato di sfruttare al massimo le possibili sinergie tra le due realtà. Siparr aveva una notevole capacità organizzativa, ma soprattutto aveva una struttura produttiva decentrata sul territorio, grazie a una rete di terzisti che lavoravano per lei. La produzione di mobili su misura e su disegno si avvaleva infatti delle specializzazioni di decine di piccole imprese artigianali che erano e sono presenti in Brianza. Siparr porta poi in dote uno stile innovativo.

Alla fine degli anni Ottanta e all'inizio anni Novanta emerge, in contrapposizione al design minimalista, il post modern fatto di una complessa ricerca di materiali e colori. È uno stile nuovo, ma che si ispira a quelli del passato. È il frutto del la-

voro di architetti e designer che negli anni hanno poi creato proprie scuole. Penso a Ettore Sottsass, Alessandro Mendini, Paolo Portoghesi. Tra essi c'è anche l'architetto elvetico Carlo Rampazzi, collaboratore creativo nella Colombo Stile. La rete di clienti che Colombo Stile aveva in Europa era interessante e più vasta di quella della Siparr (allora concentrata soprattutto sui mercati mediorientali). La Colombo Stile aveva poi un nucleo produttivo interno discretamente organizzato, con una tipologia di prodotti interessanti, come ad esempio le riproduzioni degli stili classici”.

Su quali produzioni si concentra la Colombo Stile?

“All'interno dell'azienda prendono forma tre anime. Rimane radicata e si fortifica la produzione di mobili speciali e su disegno. Altrettanto radicata è la produzione di stili classici, cioè gli stili storici: dal Luigi XV fino al Decò. La terza anima la definirei lo 'stile eclettico' che non ha stilemi precisi, ma si affida alla fantasia dei designer e degli architetti

Il divano commissionato da Michael Jackson

Antonio Colombo





riprendendo colori, materiali e dettagli del passato. In questo campo, Colombo Stile sviluppa una forte sinergia tra la consolidata esperienza della società nella lavorazione del legno e il desiderio di innovazione, permettendo l'inizio di una spericolata e lungimirante sperimentazione di forme e materiali. Viene intenzionalmente rotto ogni schema di realizzazione tradizionale: si lavora il piombo unito al legno, il plexiglass agli stucchi veneziani, il vetro alle fusioni a cere perse; non si tralasciano gli smalti, gli specchi, le lacche e le cerature tinte; appare il ferro vicino alle passamanerie, al bronzo dorato si uniscono pietre dure e lastronature a foglie d'argento e d'oro. I materiali sono tutti di altissima qualità, il meglio che si possa trovare sul mercato: dal legno accuratamente selezionato alle pietre preziose, dai marmi ai vetri, dagli specchi all'oro, dalle passamanerie ai tessuti".

Così, grazie a queste produzioni l'azienda viene rilanciata...

"Gli anni Novanta sono un periodo di rilancio dell'azienda. Nel campo dei mobili speciali e su disegno lavoriamo molto con il Medio Oriente e iniziamo a lavorare in Russia. Nel 1993 Boris Eltsin coinvolge alcune aziende brianzole, tra le quali la nostra, nella ristrutturazione della Casa Bianca, sede del Parlamento russo. In quegli anni poi l'Unesco finanzia la ristrutturazione dei palazzi del Cremlino e, anche questa volta, veniamo direttamente coinvolti. Il Cremlino, che all'esterno era in un discreto stato, all'interno presentava una condizione di totale degrado. Abbiamo lavorato molto per ripristinare gli ambienti originali. Il risultato è stato di così alto livello che le autorità russe ci hanno accordato l'esclusiva per la riproduzione dei mobili degli Zar".

Attualmente l'azienda com'è organizzata?

"Negli anni Duemila l'azienda cresce in numero di dipendenti e di fatturato. A Meda rimane il quartier generale e la produzione (con un organico complessivo di 55 dipendenti). Qui si organizza tutta la nostra attività. In passato abbiamo pensato a delocalizzare parte della nostra produzione. Ma la tipologia del nostro prodotto, che è di altissima qualità con una forte attenzione al dettaglio, non ci ha permesso di farlo. Qui in Brianza troviamo tutta la competenza necessaria a creare i nostri prodotti.



Dal punto di vista produttivo i filoni sono sempre gli stessi, ma si potenziano quelli legati al settore mobili speciali e su disegno e quelli di stile eclettico.

Vengono acquisite aziende esterne e si stringono così le relazioni con le aziende terziste. Di alcune di esse la Colombo Stile acquista partecipazioni di controllo. Dal punto di vista commerciale, da anni ormai siamo presenti sul territorio russo. A Mosca abbiamo aperto un ufficio di rappresentanza con uno showroom. Un altro showroom è stato aperto nell'ottobre 2009 a Miami, Stati Uniti".

Su quali mercati lavorate principalmente?

"La nostra clientela spazia dall'Estremo Oriente (Giappone, Malesia, Cina e India) al Medio Oriente (dove siamo presenti nei Paesi del Golfo), dall'Europa (siamo presenti in tutto l'Est e in Francia, Germania, Inghilterra) all'Africa (in particolare, in Angola, Egitto, Tunisia e Marocco), agli Stati Uniti.

Noi arrediamo ville di privati, sedi istituzionali, yacht e grandi alberghi. A Mosca, come si diceva, abbiamo arredato il Cremlino, in Medio Oriente il Burj Al Arab, l'hotel a vela di Dubai (l'unico hotel a sette stelle al mondo). Abbiamo poi lavorato in molte ambasciate e consolati e in alcuni palazzi reali nel Medio Oriente, ecc. Recentemente abbiamo realizzato anche il Carlton Hotel a Saint Moritz, il palazzo fatto costruire dallo zar Nicola II per trascorrere le sue vacanze a Saint Moritz e poi trasformato in hotel.

I nostri clienti sono di altissimo livello: dai principi regnanti ai grandi magnati, dalle popstar ai personaggi sportivi. Ciò ci impone inevitabilmente una certa discrezione nel nostro lavoro".

Recentemente però è stata pubblicata la notizia che avevate arredato la casa inglese di Michael Jackson. È vero?

"Nel giugno 2009 - ci spiega Antonio Colombo - uno studio di progettazione inglese ha commissionato alla nostra azienda la prima parte di un ordine di arredi da consegnare al celebre artista Michael Jackson per la sua nuova villa in Inghilterra. A causa della tragica scomparsa dell'artista i mobili, che erano pronti, non sono stati consegnati e la cifra anticipata dallo studio di progettazione è stata restituita allo studio stesso. La vicenda per noi sarebbe finita qui, se non fosse che a metà



dicembre un architetto californiano, interessato alla notizia, scatta alcune foto dei mobili di Michael Jackson nel nostro showroom.

Dopo pochi giorni, la notizia e le foto appaiono su un blog californiano di gossip. L'11 gennaio, quando l'azienda riapre, le nostre linee telefoniche e di posta elettronica vengono invase da una quantità incredibile di richieste di informazioni relative a quei mobili. Abituati più alla riservatezza che al clamore delle notizie, invano tentiamo di contenerne la divulgazione. Su pressione dei media e dei fan, dall'America viene lanciata l'idea di mettere all'asta i mobili. Un'idea che, alla fine, accogliamo.

A giorni i mobili partiranno per gli Stati Uniti non prima di avere fatto un tour per l'Europa dove verranno messi in mostra per i fan. L'asta si terrà a giugno in concomitanza del primo anniversario della morte della popstar ed una parte del ricavato, come da volontà nostra e della famiglia Jackson, sarà devoluto in beneficenza".

In queste pagine, esempi delle realizzazioni della Colombo Stile

Scudo fiscale in retta d'arrivo



L'ultima finestra per fruire dello scudo fiscale si chiude il prossimo 30 aprile. La proroga dei termini per beneficiare della procedura agevolata di emersione delle attività illegittimamente detenute all'estero è stata disposta con l'articolo 1, comma 1 del Dl. 194 del 2009.

L'aliquota d'imposta e i termini

Per le operazioni di emersione effettuate dal 1° marzo al 30 aprile 2010 si applica l'imposta sostitutiva del 7 per cento delle attività rimpatriate o regolarizzate. Entro il 30 aprile, quindi, l'interessato deve fornire la provvista

per il pagamento dell'imposta straordinaria, operazione che può essere effettuata anche trattenendo il relativo importo dal denaro rimpatriato.

Se la somma è fornita dall'interessato rileva la data di versamento o di disposizione per il pagamento ovvero per il bonifico ad altro intermediario, qualora non vi sia coincidenza tra l'intermediario presso il quale è detenuto il conto corrente e l'intermediario cui è presentata la dichiarazione riservata. Se la somma è prelevata dall'ammontare rimpatriato (a cura dell'intermediario), rileva la data dell'addebito.

di Marco Piazza*

Le cause ostative

Se alla data del 30 aprile 2010, le operazioni di emersione non sono ancora concluse per cause oggettive non dipendenti dalla volontà dell'interessato, gli effetti derivanti dalla dichiarazione riservata si producono in ogni caso a condizione che le medesime operazioni siano perfezionate entro una data ragionevolmente ravvicinata al termine previsto dalla norma e, comunque, non oltre la data ultima del 31 dicembre 2010.

Quanto alla individuazione delle "cause ostative", la circolare 49 del 2009, par. 4.5 fornisce una esemplificazione non esaustiva.

In caso di rimpatrio:

- ritardi nel trasferimento materiale delle attività da parte degli intermediari non residenti (ad esempio, ritardi nell'esecuzione dei bonifici transfrontalieri o nell'incasso di assegni);
- necessità di attendere la scadenza di eventuali operazioni a termine già effettuate dall'interessato con riferimento alle attività destinate al rimpatrio;
- necessità di completare le operazioni di liquidazione delle attività ai fini del rimpatrio del relativo controvalore;
- necessità di attendere l'acquisizione della documentazione attestante la titolarità delle partecipazioni non rappresentate da titoli.

In caso di regolarizzazione:

- necessità di attendere l'esatta individuazione della composizione delle attività da regolarizzare da parte dell'intermediario non residente;
- necessità di acquisire la documentazione dell'intermediario non residente attestante l'esistenza delle attività finanziarie da regolarizzare;
- necessità di acquisire la formale redazione delle eventuali perizie di stima al fine di attestare il valore delle attività da regolarizzare diverse da quelle finanziarie (tra i quali, gioielli, oggetti d'arte, immobili).

Va sottolineato che, comunque, entro il 30 aprile, l'interessato deve aver avviato le procedure necessarie a consentire l'effettivo rimpatrio e/o la regolarizzazione delle attività detenute all'estero, ossia, ad esempio, deve aver dato l'ordine di liquidazione delle attività.

Non sono rimpatriabili o regolarizzabili (circolare 3/E del 2010, par. 1):

- le attività detenute all'estero a partire da una data successiva al 31 dicembre 2008;
- le attività già trasferite nel territorio dello Stato a partire dal 1° gennaio 2009.

L'opzione per la comunicazione all'intermediario dei redditi percepiti dal 1° gennaio 2009 alla data del rimpatrio

In caso di rimpatrio (non di regolarizzazione), è data all'interessato la possibilità di comunicare all'intermediario i redditi percepiti a partire dal 1° gennaio 2009 alla data del rimpatrio stesso. L'intermediario provvederà al versamento delle imposte per conto del cliente, (circolare 43/E, pag. 41 e ss.). Sono previsti, come è noto, due metodi alternativi.

Metodo analitico - L'intermediario applica le imposte corrispondenti a ciascun reddito (anche sui proventi dei fondi armonizzati collocati all'estero). È efficace solo per i redditi soggetti a ritenuta d'imposta o ad imposta sostitutiva, in quanto i redditi soggetti a ritenuta d'acconto, dovrebbero essere comunque indicati nel

Scudo Fiscale 2009

Uguale protezione,
diversa assistenza.

Tutte le operazioni offerte dallo Scudo Fiscale 2009, sono
condotte su un'istanza redatta su misura.
Per informazioni rivolgiti al vostro Banco Desio al
02-82-90.0000 o allo 1199 www.bancodesio.it

Banco Desio
La Banca capofila. 1710 filiazioni.

modello UNICO, perdendo la segretezza. Ai redditi assoggettati a tassazione definitiva a cura dell'intermediario si estende il regime della riservatezza, dato che si tratta di «dati e notizie concernenti le dichiarazioni riservate» (circolare 24/E del 2002, paragrafo 6).

Metodo presuntivo- Il reddito è determinato applicando all'importo indicato in dichiarazione riservata il tasso ufficiale medio di riferimento fra il 1° gennaio 2009 e la data del rimpatrio. Si applica l'imposta forfetaria del 27% (circolare 37/E, par. 2 del 2002).

I due metodi sono applicabili solo ai redditi ai quali sarebbe ordinariamente applicabile il regime del risparmio amministrato o il regime del risparmio gestito, ovvero per i quali l'intermediario è tenuto all'applicazione di una ritenuta alla fonte (d'acconto o d'imposta) o imposta sostitutiva. L'intermediario non può tener conto delle eventuali minusvalenze o perdite realizzate dal contribuente dal 1° gennaio

2009 al rimpatrio; ma l'interessato, nel metodo analitico, può utilizzarle nel quadro RT della dichiarazione (circolare 99/E del 2001).

Per contro, le eventuali plusvalenze, nel metodo analitico, si possono compensare con le minusvalenze conseguite su un deposito amministrato già esistente presso il medesimo intermediario (circolare 25/E del 2003, paragrafo 1.3).

I soggetti interessati possono applicare il criterio analitico per taluni redditi ed utilizzare il criterio presuntivo per quella parte di redditi di difficile quantificazione.

Nel "metodo presuntivo" il tasso medio calcolato sulla base dei tassi di riferimento va applicato al capitale senza poi ragguagliare ai giorni l'importo risultante (si veda la circolare 25/E del 2003). La circolare 37/E del 2002 precisa che il tasso medio del periodo deve essere applicato dal contribuente sul valore delle attività effettivamente rimpatriate per determinare i redditi derivanti presuntivamente dalle stesse.

L'applicazione del criterio presuntivo determina che i redditi effettivamente conseguiti eventualmente eccedenti tale importo si considerano anch'essi assoggettati ad imposizione sostitutiva e, quindi, non sussiste alcun obbligo di dichiarazione. Per tale ragione, successivamente al perfezionamento dell'operazione di rimpatrio, anche a tali redditi (eccedenti il tasso presuntivo) si estende il regime della riservatezza.

Ricordiamo che non sono assorbiti dal metodo presuntivo i seguenti redditi:

- dividendi da partecipazioni qualificate italiane;
- plusvalenze da qualificate estere;
- plusvalenze da non qualificate estere black list non quotate;
- interessi su finanziamenti;
- plusvalenze da cessione e prelievo di valute da depositi e conti correnti.

Il rimpatrio giuridico delle attività finanziarie e patrimoniali

Non è consentita la regolarizzazione delle attività detenute in Paesi diversi da quelli (che danno un effettivo scambio d'informazioni) elencati nella lista allegata alla circolare 43/E del 2009 (Australia, Austria, Belgio, Bulgaria,



Canada, Cipro, Corea del Sud, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Irlanda, Islanda, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Turchia, Ungheria).

Inoltre, può essere interesse del contribuente fare emergere attività detenute in questi Paesi beneficiando dei vantaggi del "rimpatrio" (segretazione, esonero dalla compilazione del modulo RW della dichiarazione dei redditi, liquidazione e versamento delle imposte a cura dell'intermediario).

L'Amministrazione ha quindi ammesso (da ultimo con la circolare 6/E del 2010) la possibilità di effettuare il rimpatrio giuridico sia di attività finanziarie sia di attività patrimoniali mediante la stipula di un contratto di amministrazione con società fiduciarie residenti, le quali attuano l'operazione di rimpatrio anche senza ricorrere allo schema dell' intestazione fiduciaria del bene.

Il mandato di amministrazione, quindi, può:

- essere con o senza rappresentanza,
- e aver durata limitata o illimitata.

Esso deve prevedere l'incarico alla fiduciaria di compiere tutti gli atti giuridici di amministrazione dei beni (tra i quali, ad esempio, versamento dell'imposta straordinaria, locazione o alienazione del bene, esercizio dei diritti di voto e altri diritti patrimoniali, regolamento dei flussi finanziari, ecc.) secondo le specifiche istruzioni impartite dal contribuente.

La fiduciaria ha l'obbligo:

- di applicare le ritenute o le imposte sostitutive ove previste dalla legge;
- di effettuare, nel modello 770, le comunicazioni nominative previste dalla modulistica nel caso in cui il reddito sia soggetto a ritenuta d'acconto o non sia soggetto a ritenuta. Si ritiene implicito che, nei casi previsti, sarà dovuto anche il monitoraggio di cui all'articolo 1 del DL 167 del 1990.

L'interessato ha l'obbligo di comunicare alla stessa ogni informazione circa i flussi reddituali anche non fiscalmente rilevanti relativi ai beni rimpatriati e si deve impegnare a non compiere atti di gestione o di amministrazione senza preventiva informazione alla società fiduciaria.



La circolare ribadisce che il rimpatrio giuridico produce l'effetto di esonerare il contribuente dalla compilazione del modulo RW della dichiarazione annuale dei redditi. E aggiunge che gli obblighi di monitoraggio non sussistono neanche in capo agli intermediari.

Questi benefici cesseranno in caso di risoluzione del contratto fiduciario. In questo caso, precisa la circolare, la fiduciaria né darà comunicazione nominativa nel modello 770.

Quanto sopra specificato è applicabile anche alle attività finanziarie e a tutte le attività patrimoniali compresi gli immobili, le opere d'arte, le imbarcazioni, i gioielli, gli yacht, gli oggetti d'antiquariato e da collezione, eccetera. ■

***Dottore commercialista e professore di Economia e Tecnica degli scambi internazionali presso l'Università Cattolica di Milano**

La Correggio di Azzo e di Petrarca



Le vicende di una famiglia che dal Trecento in poi controllò una porzione di pianura a sud del Po compresa tra l'Enza e il Crostolo

Correggio, con i suoi 25 mila abitanti, è il centro più importante della Pianura Reggiana. L'economia della zona fino agli anni '60 era legata sostanzialmente all'agricoltura e all'allevamento, poi durante il boom economico si sono moltiplicate le piccole e medie aziende, profittando anche della prossimità del casello autostradale di Carpi, importante polo economico modenese. La via più animata del centro storico è il Corso Mazzini, i cui portici furono realizzati nell'800 dopo l'abbattimento del tratto nord occidentale delle antiche mura.

La sorte del sistema difensivo era stata segnata già nel '600, quando un breve tratto venne inglobato nel nuovo Teatro, e poi nel '700, con la realizzazione della nuova parrocchiale di S. Quirino. In sintesi, il bisogno di nuovi spazi

pubblici e privati, che testimoniava del progressivo sviluppo delle attività economiche, faceva da contrappunto alla decadenza della famiglia Correggio. Ancora per tutto il 500 gran parte del centro storico era occupato dal Palazzo di questa dinastia, dove operò anche il più famoso cittadino del paese, il pittore Antonio Allievi (1489-1534). Ma il Principato di Correggio non sopravvisse, nel 1633, ai contraccolpi europei del conflitto per la successione dei Gonzaga nel Monferrato e a Mantova.

L'esercizio dell'arte della guerra ed un'accorta gestione delle nomine a podestà di alcune importanti città del Centro-Nord consentì nel Due-Trecento ai Correggio il controllo della porzione di pianura a sud del Po compresa tra l'Enza e il Crostolo; i legami matrimoniali e d'interesse con

di Francesco Ronchi



La filiale di Correggio del Banco Desio è in via Conciapelli, 3B-5°

Il dominio dei Correggio era però instabile, anche a causa dei contrasti tra fratelli; nell'ottobre 1344 a sorpresa Azzo vendette Parma al signore di Ferrara Obizzo d'Este, rendendogli più semplice il successivo attacco a Reggio. Guido riuscì a mantenere il controllo su Bescello, Guastalla e Correggio, e nel gennaio 1345 tolse ad Azzo Castelnovo; da quel momento, e per almeno vent'anni, i Correggio dovettero rinunciare all'ambizione d'essere i reggitori d'un proprio stato regionale, anche perché finirono nell'orbita dei Visconti, cui del resto era andato legandosi anche Francesco Petrarca. Il quale non

rinnegò mai l'amicizia per Azzo nonostante la "disinvoltura" con cui quest'ultimo nel 1354, qualche anno dopo essersi ufficialmente riconciliato con gli scaligeri, aveva tradito la fiducia del signore di Verona, Cangrande.

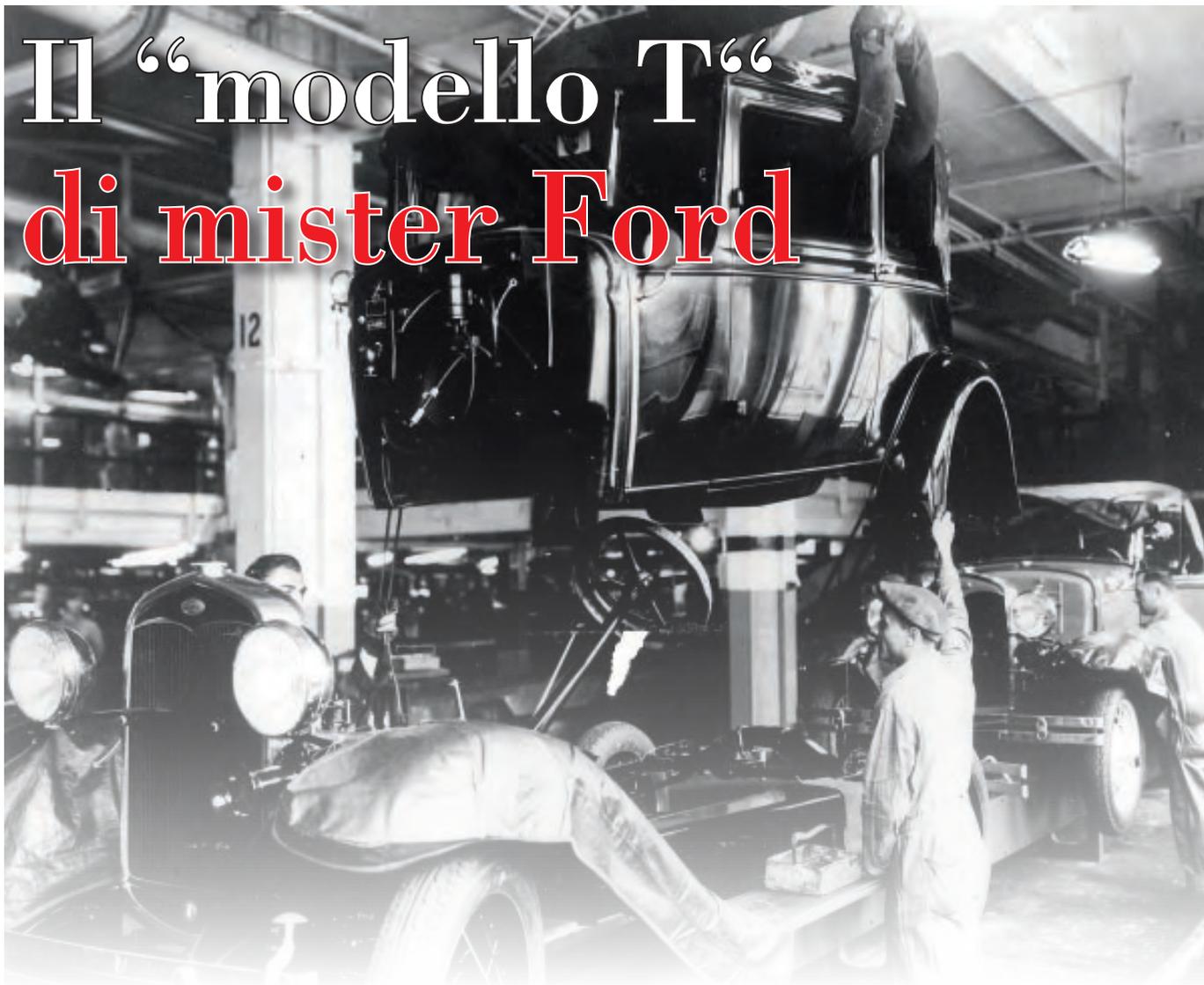
Il quale gli sequestrò tutti i beni ed impose una forte taglia per il riscatto dei suoi due figli. Capitarono al soldo della lega anti-viscontea, espugnarono Magenta, Castano Primo e Novara (1357). Sperava d'ottenere la signoria su Vercelli, ma - auspice Petrarca - s'accordò con Bernabò Visconti, ottenendo la restituzione dei beni nel Parmense.

Il quale gli sequestrò tutti i beni ed impose una forte taglia per il riscatto dei suoi due figli. Capitarono al soldo della lega anti-viscontea, espugnarono Magenta, Castano Primo e Novara (1357). Sperava d'ottenere la signoria su Vercelli, ma - auspice Petrarca - s'accordò con Bernabò Visconti, ottenendo la restituzione dei beni nel Parmense.

Azzo (1303- 1362), il più colto tra i quattro fratelli, già prevosto di Fidenza, nel 1336 si recò in ambasciata ad Avignone dal nuovo papa Benedetto XII per conto della signoria scaligera; in tale occasione divenne grande amico del poeta Francesco Petrarca (1304-1374), in quel periodo legato alla potente famiglia dei Colonna. Azzo sperava d'ottenere la guida della diocesi di Verona; sfumato il progetto, nel 1337 fondò la rocca di Colorno e nel 1339 tornò ad Avignone, dove ottenne la dispensa dai voti ecclesiastici, per poi sposare una Gonzaga. Due anni più tardi l'amico Petrarca, qualche settimana dopo aver ricevuto a Roma la laurea di sommo poeta, entrò trionfalmente a Parma a fianco di Azzo, il quale aveva deciso di ribellarsi agli scaligeri accordandosi con il dominus di Reggio Filippino Gonzaga, con Firenze e con Luchino Visconti.



Il “modello T” di mister Ford



**Intuendo le potenzialità della “catena di montaggio”,
il geniale imprenditore lanciò sul mercato la prima
automobile costruita in serie**

Se dovessimo essere chiamati a identificare degli “oggetti” che ben rappresentino la storia del Novecento, molti di noi sicuramente sceglierebbero tra i simboli del cosiddetto “secolo breve” l’automobile. I primi modelli nacquero in effetti a fine Ottocento ma è con il secolo successivo che il trasporto su quattro ruote a motore si affermò e rivoluzionò progressivamente e radicalmente la vita,

le abitudini, i consumi di milioni di persone. E se c’è un’autovettura che ben rappresentò questo cambiamento epocale, questa fu la Ford modello T di Henry Ford, inventore geniale ma soprattutto abile imprenditore e tra i fondatori della moderna industria automobilistica.

Henry Ford nacque il 30 luglio del 1863 in una fattoria del Michigan e sin da piccolo dimostrò un talento particolare per la meccanica: a 15 anni costruì un motore a vapore. Anni dopo e dopo aver svolto svariati lavori sempre in campo meccanico e motoristico, nel 1896 - all’età di 33 anni - costruì il suo primo veicolo a motore ma soprattutto intuì il possibile futuro del prodotto “automobile”, capì che produrlo tante ed a costi accessibili gli avrebbe spalancato un mercato immenso. Fu così che volle dar vita alla Ford Motor Company.

di Riccardo Battistel

La società nacque con dodici azionisti. Henry Ford non aveva soldi da investire, gli venne comunque assegnato il 25,5% delle azioni ed uno stipendio annuo di 3.600 dollari come tecnico e capo della produzione. Stesso numero di azioni ad un commerciante di carbone di Detroit, Alex Malcolmson, mentre John S. Gray, banchiere, sempre di Detroit, ne deteneva il 10,5%. Tra gli altri soci fondatori, da citare i fratelli Dodge, John e Horace, cui venne riconosciuto il 10%, come pagamento dei motori e dei telai per le prime 650 Ford prodotte; motori e telai erano infatti fabbricati a Detroit nella loro officina e poi trasportati su carri da fieno nello stabilimento Ford per il montaggio. In seguito con il capitale ricavato i fratelli Dodge si dettero a costruire automobili per proprio conto.

La sorella del contabile della nuova ditta, Rose Couzens Hauss, venne convinta dal fratello James ad investire nella nuova società. Con non poca riluttanza, ella acconsentì ad investire cento dollari. Negli anni che seguirono la Ford accumulò immensi profitti che fecero guadagnare a Rose 95.000 dollari in dividendi. Nel 1919, quando Henry Ford comprò tutti i titoli in possesso degli azionisti di minoranza, la signora Hauss vendette la sua azione da cento dollari per 260.000 dollari. Al contrario della sorella, James Couzens non ebbe dubbi sul successo della Ford Motor Company. Dopo un investimento iniziale di 2500 dollari, aumentò grazie ai profitti la sua partecipazione sino ad un 11,5%, il che gli fruttò cinque milioni di dollari di dividendi e altri trenta milioni, quando nel 1919 vendette tutte le sue quote.

L'improvvisa ricchezza creata dai primi dividendi ebbe effetti diversi sui dodici azionisti originari della Ford. Molti lasciarono, come il commerciante di carbone Malcolmson che vendette per fondare anch'esso una impresa di automobili (che durò molto poco). Henry Ford acquistò le sue azioni e quelle di altri e divenne il capo dell'azienda, con James Couzens suo braccio destro alle vendite e finanza. Quando nel 1913 la produzione di automobili aumentò vertiginosamente grazie

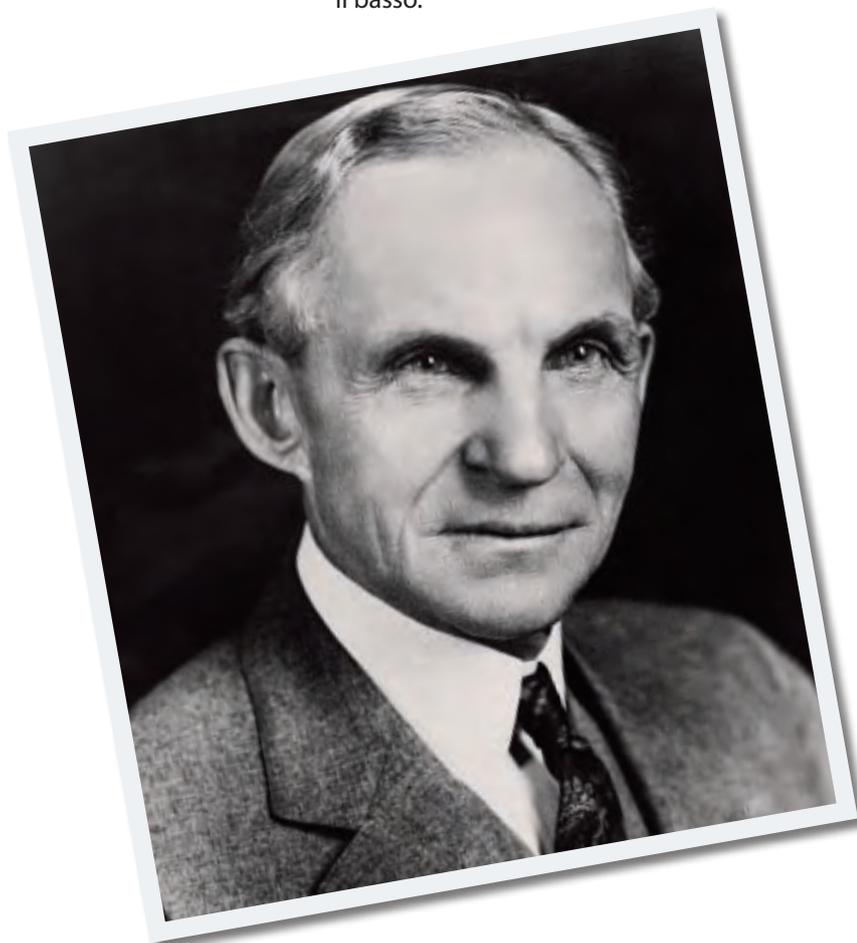
all'invenzione della "catena di montaggio", il valore delle azioni salì ulteriormente. Sorsero allora i primi consistenti attriti tra Ford e gli altri azionisti sulla destinazione degli utili che il costruttore voleva reinvestiti in azienda mentre gli altri reclamavano come dividendi. I contrasti si acuirono nel 1916 quando Ford cominciò a costruire un gigantesco stabilimento, dove progettava di fabbricare non soltanto automobili ma anche acciaio, vetri e pneumatici. Gli altri soci si opposero, giungendo a fargli causa per obbligarlo a pagare dividendi maggiori. Henry Ford non si perse d'animo e, ottenuto un prestito di 70 milioni di dollari, li liquidò tutti. Non aveva messo, nell'azienda che aveva contribuito a fondare e nella quale aveva creduto e credeva, nemmeno un centesimo. Ora era miliardario e l'uomo più ricco d'America dopo J.D. Rockefeller.

**Nella pagina a fianco,
la linea di assemblaggio
della Ford nel 1931.
Qui sotto, il "modello T"**



Il successo di Henry Ford fu legato indissolubilmente alla sua prima autovettura costruita in serie: il modello T. Prodotta dal 1909 al 1927, ancora alla fine della seconda guerra mondiale era possibile trovare nei cataloghi di ricambi automobilistici del tempo i suoi pezzi di ricambio. Era infatti una macchina robustissima, solida e fatta per durare, anche se assai lontana

dal nostro moderno concetto di autovettura. Per esempio, accenderla era una procedura complessa ed anche faticosa: in dotazione all'acquisto veniva fornito un vero e proprio "optional obbligatorio", una manovella d'avviamento che occorreva introdurre in un apposito vano davanti al motore, non prima di aver tirato il filo dell'aria che usciva vicino al radiatore ed aver dato con la manovella due o tre giri verso il basso.



Henry Ford

Conclusa questa fase occorreva ritornare al posto di guida, girare la chiavetta di avviamento, scendere, ritornare presso il vano motore e finalmente dare con estrema energia un giro di manovella verso il basso. Il motore si accendeva fragoroso e scoppiettante e se il freno a mano non era stato correttamente azionato, la macchina tendeva a saltare addosso al guidatore che doveva trattenerla con il proprio peso. Una volta accesa, per farla partire occorreva agire su una leva posta sotto il volante, spingendola energicamente in basso e schiacciando con altrettanta energia uno dei tre pedali (quello di sinistra). La macchina balzava letteralmente in avanti con

una violenta accelerazione, - la Ford T era priva di frizione - che doveva essere domata, togliendo il piede dal pedale citato e diminuendo un poco la leva del gas.

La macchina era così in marcia, lanciata, si fa per dire, perché se brillava come spunto iniziale, la velocità non era il suo forte. Anche fare rifornimento era macchinoso: il serbatoio era sotto il sedile anteriore e per fare benzina occorreva scendere dalla vettura, smontare tutto il sedile, svitare il tappo metallico del serbatoio e introdurre un bastoncino di legno per stabilire quanta benzina immettere. Un autista Ford, infatti, viaggiava alla cieca: come ignorava la quantità di carburante presente, anche la temperatura del motore, la velocità della vettura, la pressione dell'olio erano informazioni inaccessibili: sul cruscotto dei primi modelli infatti era presente solo la chiavetta di avviamento.

D'altronde le prime Ford T nascevano nude come bambini e tutte rigorosamente dello stesso colore nero pece. Toccava ai clienti personalizzarle, dando così vita ad un mercato floridissimo sin dai primi anni del secolo, quello dei ricambi e degli accessori. Tra i primi acquisti, quasi obbligatori, una serie di gommioni di varie dimensioni da distribuire sulla vettura per smorzare ed attenuare le violente vibrazioni che la percorrevano tutta. Ma anche un kit per le forature simile a quello dei ciclisti, considerato lo stato delle strade di allora, ed un disco rifrangente rosso da fissare al tergo della vettura, priva di luci posteriori.

Optional considerato meno importante era lo specchietto retrovisore: una battuta del tempo recitava che i proprietari di Ford T non erano tanto interessati a quello che succedeva alle loro spalle, ben sapendo che se lo sarebbero visto passare velocemente davanti. Un grande successo di vendita registrava anche una miscela per arrestare le perdite del radiatore: vero punto debole della gloriosa Ford T. Ma se non disponibile (o non ce la si poteva permettere), si usavano altri metodi e sostanze. Il famoso romanziere americano John Steinbeck (1902-1968) raccontava con nostalgia che - giovane e felice possessore di una Ford T - non dimenticava mai di dotarla di un sacchetto di farina di mais. Quando il radiatore perdeva acqua, ne metteva un pugno nel radiatore. L'acqua bollente cuoceva il mais trasformandolo in polenta che serviva a tappare la falla...

