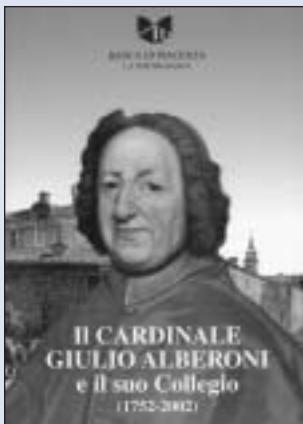


Spedizione in abb. post. 70% - Filiale di Piacenza - Tassa riscossa - n. 6, luglio 2002, ANNO XVI (n. 67) - PERIODICO D'INFORMAZIONE DELLA BANCA DI PIACENZA

IL DIARIO SCOLASTICO SULL'ALBERONI



La copertina del *Diario scolastico* per il 2002-2003 predisposto - com'è ormai tradizione - dal nostro Istituto, per i suoi giovani clienti (tutti personalmente invitati a ritirare il Diario alla filiale di riferimento).

Il Diario (testi di Mauro Molinaroli e Cristina Maganuco; progetto grafico di Matteo Maria Maj) è dedicato alla figura del Cardinale Giulio Alberoni e al suo Collegio, ricorrendo i 250 anni dalla morte dello statista.

IL FUTURO DELLE BANCHE LOCALI E REGIONALI INDEPENDENTI

Cercherò di analizzare in sintesi le ragioni del perché sono convinto che le banche locali e regionali indipendenti possono avere un futuro luminoso, che dipende in larga parte da loro stesse.

Questo pur nella piena consapevolezza che siamo in presenza di un mercato che si sta concentrando a ritmi elevatissimi, anche al di là di quanto non indichino le statistiche ufficiali; le statistiche, infatti, talvolta non tengono del tutto conto delle acquisizioni che, diversamente dalle fusioni, non fanno sparire la banca acquisita: in sostanza il numero delle banche non diminuisce, ma la banca locale acquisita è in realtà scomparsa, diventando rete di distribuzione del grande gruppo. In Associazione Bancaria Italiana a questo proposito abbiamo fatto una approfondita ricerca: ebbene, in Italia il numero delle banche indipendenti non Banche di credito cooperativo è di 142 (società per azioni comprese le casse di risparmio s.p.a. e banche popolari): 70 banche capogruppo e 72 altre banche indipendenti.

Le Banche di credito cooperativo sono 499.

Iniziamo con i punti di forza delle banche locali.

Il legame stretto con la propria clientela, le relazioni personalizzate, la conoscenza approfondita del tessuto produttivo e dei singoli operatori, che derivano dal radicamento sul territorio e da relazioni di affari di lungo periodo, sono i più ripetuti; ma in tempi di grandi concentrazioni - che, tra l'altro, in genere implicano lo spostamento dei centri decisionali in luoghi lontani - è da sottolineare che, nella piccola banca indipendente, chi decide anche le strategie di lungo termine, vive sullo stesso territorio sul quale si realizzeranno gli effetti delle decisioni prese.

Ancora, le piccole banche sono rapide nelle decisioni, dispongono di personale in genere ben motivato.

Punti di forza che ripetiamo tutti da anni, che sono sicuramente importanti e consolidati, ma che di per sé non sono più sufficienti a consentire il successo di lungo periodo delle

banche locali, in un ambiente molto più competitivo e che cambia molto più velocemente di un tempo.

Come, tempo fa, ha molto autorevolmente osservato il Direttore Generale di Bankitalia (1), per mantenere ed accrescere le posizioni acquisite è necessario ridefinire con chiarezza i propri obiettivi; individuare i prodotti e i comparti di mercato nei quali operare; affinare le procedure di valutazione del merito di credito; accrescere attraverso un processo di formazione continua le professionalità delle risorse umane; ampliare la gamma dei servizi, anche nell'assistenza e consulenza alle PMI.

Cercherò ora - sulla base degli elementi appena esposti - di schematizzare: a mio avviso sono quattro gli elementi fondamentali, necessari ad una banca locale che intenda proseguire la propria crescita indipendente:

- un *management capace*, che sia professionale e innovativo, che sappia guidarla, che sappia individuare le priorità strategiche, che sappia motivare e formare adeguatamente i collaboratori

- *cultura e valori aziendali condivisi*: in sostanza, personale che crede in quello che fa ed è consapevole della sfida imprenditoriale della banca in cui lavora.

- *Capacità di gestione dei rischi e dei costi*: i rischi sono quelli di credito, di mercato, operativi; così come i costi, devono essere gestiti con tecniche innovative e sofisticate

- *Buona gamma di prodotti e processi commerciali adeguati*.

Ci sono comunque alcuni fattori che ci possono aiutare in modo determinante.

Il primo è la *tecnologia*, che consente oggi applicazioni inimmaginabili fino a qualche anno fa, che implicano anche significativi miglioramenti dei processi produttivi, a costi relativamente contenuti; ho parlato poco fa dei modelli di gestione e controllo dei rischi, è un esempio dove la tecnologia può aiutare molto, ma c'è un altro settore - quello degli incassi e pagamenti nazionali ed internazionali.

UNA CITTÀ. LA SUA BANCA. LA SUA SQUADRA

Anche quest'anno, abbonamenti Piacenza Calcio presso tutti i nostri sportelli. Con l'abbonamento una grande iniziativa per gli altri...

Piacenza Calcio e UNICEF scendono in campo ancora insieme grazie a Voi.

Il Piacenza Calcio (prima e unica squadra del campionato) rinnova l'impegno e devolve all'UNICEF, per iniziative di solidarietà, parte degli incassi di abbonamenti e biglietti.

I tifosi del Piacenza Calcio diventano così, insieme alla propria squadra del cuore, sponsor della solidarietà a favore dei bambini di tutto il mondo.

L'abbonamento ha così ancor più valore.

Con l'abbonamento tante opportunità per Voi...

Privilegi

Con l'abbonamento, oltre a scegliere per primo il posto, in media 9 partite su 17 sono gratuite.

Piano Fedeltà

Tutti gli abbonamenti sono stati ridotti rispetto alla scorsa stagione. I vecchi abbonamenti anche quest'anno potranno usufruire di prezzi agevolati con una ulteriore riduzione.

Piano Famiglie

Genitori e figli insieme allo stadio. Nello stesso settore scelto da papà e mamma (Distinti numerati, Laterale libera o Rettilineo) i figli*, fino a 21 anni, possono avere l'abbonamento al prezzo simbolico di 25 Euro.

*Presentare documento di identità e autocertificazione del nucleo familiare

Riduzioni

Abbonamenti scontati del 40% per donne, Under 21*, Over 60** e persone con invalidità superiore al 50%.

* Nati dopo il 1° gennaio 1982

** Nati prima del 1° gennaio 1942

Piano Azienda

Con l'acquisto di 3 abbonamenti in tribuna centrale numerata o in tribuna laterale numerata si hanno prezzi ridotti a 1000 Euro e 550 Euro.

Dove si sottoscrive

Gli abbonamenti si potranno sottoscrivere presso tutti gli sportelli della Banca di Piacenza. Anche al sabato, nelle agenzie di città di: Le Mose (4); Farnesiana (6); via E. Pavese (8) e in provincia: Bobbio; Fiorenzuola-Cappuccini.

Per tutti

I vecchi e i nuovi abbonati possono sottoscrivere gli abbonamenti dal 15 luglio al 31 agosto.

Finstadio

Banca di Piacenza offre ai suoi clienti una vantaggiosa opportunità. Con Finstadio si potrà pagare l'abbonamento in 8 comode rate mensili con addebito automatico in conto corrente.



IL PRESIDENTE NEL CONSIGLIO DELL'ABI

Il Presidente della Banca è stato eletto nel Consiglio dell'Abi - Associazione bancaria italiana (che raggruppa - com'è noto - tutti gli istituti di credito italiani).

È un riconoscimento per la nostra Banca, che ha saputo segnalarsi (e distinguersi) nell'ambito dell'intero sistema.

APERTA A PARMA UNA SECONDA FILIALE

La Banca ha aperto a Parma (in pieno centro, a pochi metri da Piazza Garibaldi) una seconda filiale, dopo quella sita in zona Crocetta e da più anni funzionante.

Titolare della nuova Dipendenza è il dott. Alessandro Folloni, con il quale collaborano il vice-titolare dott. Stefano Ghirardi e le ragioniere Barbara Orsi e Federica Perazzoli.

Questo di Parma, è il terzo sportello che la nostra Banca ha aperto dall'inizio di quest'anno.

CONCERTO A LODI PER IL VESCOVO

Univamente all'Ufficio Liturgico Diocesano, la nostra Banca ha recentemente organizzato a Lodi (dove ha da ultimo aperto un suo nuovo sportello) un Concerto con musiche di Handel dedicato al Vescovo mons. Giacomo Capuzzi, nel 50° anniversario di ordinazione sacerdotale.

Hanno assistito al Concerto le massime autorità locali ed anche il Prefetto di Piacenza dott. Gorgoglion, accompagnato dal Presidente della nostra Banca.

LA NOSTRA BANCA PER IL 4 LUGLIO

In occasione del 4 luglio, festa del Patrono della città, anche quest'anno la nostra Banca ha partecipato all'organizzazione in Piazza Cavalli dello spettacolo "Piacenza nel cuore. Sant'Antonino con parole e musica della nostra terra". Condotta da Marilena Massarini, ha riscosso il tradizionale successo.

IL FUTURO DELLE BANCHE LOCALI E REGIONALI INDIPENDENTI

SEGUE DALLA PAGINA PRECEDENTE
nali - in cui gli sviluppi tecnologici degli ultimi anni consentono oggi ad una piccola banca di essere molto competitiva.

Il secondo fattore è la *globalizzazione*, che permette ad una piccola banca di distribuire i migliori prodotti esistenti al mondo, nei più diversi settori dei servizi finanziari, arrivando all'estremo dettaglio, arrivando al più piccolo cliente.

Il terzo fattore è l'*outsourcing*, che consente di far fare all'esterno - magari costituendo aziende specializzate, alleandosi con altre piccole banche o con imprese di altri settori - le attività che richiedono investimenti particolarmente rilevanti o quelle diverse dal "core business"; e non mi riferisco solo all'EDP, per esempio nelle aree dei diversi "back office", vi è a mio avviso molto spazio per operare.

In poche parole potremmo dire che la presenza dei tre fattori appena ricordati - tecnologia, globalizzazione, outsourcing - ci consentono di spostare la variabile critica da "quanto siamo grandi" a "quanto siamo capaci di gestire la complessità".

A mio avviso abbiamo anche qualche elemento competitivo a nostro favore: intanto, l'Italia è la nazione delle Piccole e Medie Imprese, che sono tra i nostri clienti tipici. Più di tre milioni di imprese hanno meno di dieci addetti, rappresentano il 95% del totale e danno lavoro a poco meno del 50% del totale occupati; le PMI sono il 70% più numerose che in Spagna e UK, e il doppio della Germania e Francia.

È da sottolineare comunque che, in questa situazione, è evidente che le PMI sono e saranno importanti per tutte le banche: per le grandi, per le medie e per le piccole. La questione essenziale è se tutte le banche saranno in grado di comprendere i bisogni delle PMI e se riusciranno a soddisfarli in modo efficace ed efficiente.

Potrebbe quindi verificarsi che i nostri grandi competitori ci lascino un certo spazio sulle PMI.

C'è qualche elemento oggettivo a supporto di quest'ultima considerazione, che, lo so, potrebbe essere considerata un po' troppo ottimistica: nel gennaio del 2001 è stato presentato un importante e approfondito rapporto del Gruppo dei 10 intitolato "Il Processo di Consolidamento nel Settore Finan-

ziario"; in questo studio tra l'altro si afferma: "Studi circa l'effetto delle concentrazioni bancarie sui prestiti alle piccole imprese sono disponibili solo per due Paesi (Italia e Stati Uniti). Questi studi indicano che le banche, dopo la fusione o l'acquisizione, riducono la percentuale di portafoglio investita in prestiti alle imprese di minore dimensione. (...). Gli studi condotti su dati statunitensi mostrano che altre banche non interessate da operazioni di consolidamento e banche di nuova creazione tendono a compensare la riduzione dell'offerta di credito alle piccole e medie imprese da parte delle banche oggetto di concentrazione. Per l'Italia si ottengono risultati simili e si rileva una lieve diminuzione del credito erogato ai debitori di peggiore qualità (")".

Insomma, abbiamo tutte le carte per poter giocare una buona partita e vincerla, dipende in larga prevalenza da noi stessi, uomini e donne di piccole banche indipendenti.

A questo punto desidero ribadire una mia profonda convinzione, sempre confermata da tutte le mie esperienze professionali e che ho visto con piacere condivisa anche da alcuni autorevoli studiosi ("); è un concetto che, ritengo, traspare in tutto il mio intervento: le banche si illudono se pensano che una particolare dimensione o un particolare tipo di banca abbia successo; al di là delle medie, l'evidenza è che sono l'efficienza e l'efficacia del management (cioè degli uomini) che determinano il successo, piuttosto che la dimensione o la struttura della banca.

Peraltra già nel 1930 Luigi Einaudi (") scriveva "Grosse e piccole banche sono, per concludere, non valori incompatibili fra di loro, ma piuttosto complementari. Il mondo non è né dei grossi né dei piccoli esclusivamente, ma dei grossi, dei piccoli e dei medi nel tempo stesso".

Camillo Venesio

(") Vincenzo Desario, "Il finanziamento delle piccole e medie imprese tra localismo e globalizzazione", Roma, 22 gennaio 1999.

(") Group of Ten, Consolidation in the financial sector, January 2001.

(") "Banking banana skins 1998", luglio 1998, Centre for the Study of Financial Innovation, Londra.

(") Da: La Riforma Sociale - rivista critica di economia e di finanza diretta da Luigi Einaudi - Anno XXXVII, volume XLI, anno 1930.

Soci e amici della BANCA!

Su BANCA flash trovate le notizie che non trovate altrove

Il nostro notiziario vi è indispensabile per vivere la vita della vostra Banca

I clienti che desiderano riceverlo possono farne richiesta alla Sede centrale o alla filiale con la quale intrattengono i rapporti



*La nostra banca,
la banca che
conosciamo!*

BANCA DI PIACENZA

**AZIONISTA E CLIENTE,
accoppiata vincente**

**IL TUO RISPARMIO VALE DOPPIO
(e sei servito meglio)**

BANCA flash

periodico d'informazione
della
BANCA DI PIACENZA

Sped. Abb. Post. 70%
Piacenza

Direttore responsabile
Corrado Sforza Fogliani

Impaginazione, grafica
e fotocomposizione
Publitep - Piacenza

Stampa
TEP s.r.l. - Piacenza

Autorizzazione Tribunale
di Piacenza
n. 368 del 21/2/1987



Personaggi visti da Enio Concarotti

ROBERTO REGGI, NUOVO SINDACO DI PIACENZA

Roberto Reggi fino ai cinque anni era fiorenzuolano essendo nato nella cittadina della Valdarda da una famiglia di ceto operaio con il papà impiegato nel settore dell'orologeria e la mamma casalinga. A cinque anni è diventato piacentino quando la famiglia si trasferì a Piacenza dove il piccolo Roberto ha cominciato "a diventare grande" come scolaro elementare della *Dante* e, via via passando gli anni, come studente alle medie della *Coppelotti* e alle superiori dell'Istituto Tecnico Industriale. Era una ragazza "molto vivace" (così ci confida), che però sognava di tutto fuorché di diventare sindaco di Piacenza e che, una volta conseguito il diploma all'ITI, capì che per permettersi il sogno di continuare gli studi al Politecnico di Milano, doveva mettersi a lavorare sodo senza altre storie per la testa.

Dunque, studio e lavoro per cinque anni come educatore professionale presso l'istituzione dei Padri Gesuiti in via Melchiorre Gioia. Intanto, l'obbligatorio "pendolarismo" tra Piacenza e Milano per non perdere le lezioni al Politecnico, dove si laurea in ingegneria elettronica nel 1991. Anni duri e intensi, fervidamente formativi non soltanto scolasticamente, ma ancor più per la conquista di una propria identità morale, spirituale e culturale, pieni di progetti, di prospettive, di speranze. Roberto Reggi parla con quella lieta semplicità di chi alle vicende del proprio destino si rivolge con riconoscenza e gratitudine.

Il suo iter professionale dal 1991 in poi è tutto "elettrico-Enel", dalla nostra Centrale Adamello a Tavazzano, Milano e poi ancora a Piacenza come vice-direttore e infine a Roma, con l'Eurogen, come responsabile della produzione di energia elettrica. Impegni ed incarichi che ha svolto con alta competenza, ma che non lo hanno isolato in una "nicchia" esclusivamente tecnica lasciandogli invece spazio per una dedizione all'impegno ideologico-politico nell'ambito di un'area moderata e cattolica già espressa da quella DC "di sinistra" portata avanti da un De Gasperi, da un Moro, da un De Mita.

Uomo, dunque, di centro-sinistra ("più di centro che di sinistra", come precisa lo stesso Reggi) che farà l'assessore nella giunta di centro-sinistra di Vaciago dal 1994 al 1998, il consigliere provinciale per il gruppo "Margherita" al fianco di Squeri nel 1999. La sua adesione alla



Il neo sindaco di Piacenza Roberto Reggi

"Margherita" lo definisce come politico decisamente democratico, moderato, di ideologia cattolica vicina e in collaborazione con una sinistra ormai staccatasi dalle radici marxiste e finalmente approdata ai valori della democrazia sociale.

Eppure, sorprendentemente, a colpo d'occhio, Roberto Reggi comunica un'immagine più adatta ad una "new-age" imprenditoriale di destra economica, composto in una correttezza cordiale e misurata ma attenta e affilata, che non può nascondere una forte determinazione di indole e di carattere. Senza tanti giri di parole dichiara: "Per certe deleghe riservate a settori operativi della mia giunta non starò a perdere tempo prezioso tra rinunce personali e sollecitazioni di parti politiche, me le assumo io così come ha fatto Berlusconi con il Ministero degli Esteri, perché è importante che le funzioni di un assessorato rimangano attive e operanti al servizio dei cittadini".

Nel suo programma dedicato ai problemi cittadini ci sono molti progetti e pochi soldi. Bisognerà accettare la sua abilità nel mettere insieme grandi speranze e magre risorse finanziarie. La città - spiega - va resa più sicura, più pulita, più facile, più

praticamente vivibile, più ricca di infrastrutture, di parcheggi, di possibilità per il traffico pubblico, con le due tangenziali sud e nord finalmente realizzate, con unità di vigili urbani in ronda continua da un quartiere all'altro, con una struttura sanitaria più efficiente, con una sensibilità di aiuto sociale per gli anziani oltre i 65 anni che non pagheranno più il biglietto sugli autobus, con una progettualità di sviluppo economico favorevole per le aziende produttive che necessitano di aree, spazi e servizi, con programmi sempre più mirati alla crescita culturale dei piacentini.

Insomma, un sindaco con molta carne al fuoco che però, per cuocere bene, avrà bisogno non soltanto di entusiasmo e di astute manovre di bilancio. Roberto Reggi ha quell'aria di "uomo tranquillo" che ha già misurato bene impegno programmatico e mezzi per realizzarlo. Ha una bella famiglia con tre figli con i quali gioca a pallavolo e a calcetto nella sua casa di campagna nella zona di Bacedasco. Gli piace fare delle belle camminate e leggere romanzi d'azione e d'avventura, ma soprattutto libri che raccontano l'incanto della montagna e le grandi imprese alpinistiche.

**AGGIORNAMENTO
CONTINUO
SULLA TUA BANCA**
www.bancadipiacenza.it

**S. GIUSTINA
DI GIORGIO GROPPI,
UNA PUBBLICAZIONE
SULL'OPERA**



La copertina della pubblicazione che - edita dalla Basilica Cattedrale di Piacenza - illustra la statua della santa vergine e martire Giustina, patrona della nostra Cattedrale e compatrona della diocesi, realizzata dall'artista Giorgio Groppi.

Testi del Vescovo mons. Luciano Monari, di mons. Domenico Ponzini e del prof. Igino Maj.

BANCA flash
**è diffuso
in 15mila
esemplari**

IL PIANO REGOLATORE DI PIACENZA IN UN CD

Gli Ordini degli Architetti e degli Ingegneri e il Collegio dei Geometri di Piacenza hanno promosso la realizzazione di un CD sul piano Regolatore di Piacenza - contenente tavole, norme e regolamento edilizio - quale strumento operativo professionale snello, rapido e di qualità, autorizzato e patrocinato dal Comune di Piacenza.

All'interno del CD figurano due messaggi pubblicitari della Banca: uno istituzionale ("Una Banca importante e che continua a crescere") e un altro di prodotto ("Facciamo Piacenza ancor più bella", relativo ai finanziamenti a tasso agevolato che l'Istituto propone - unitamente al Comune di Piacenza - per il rifacimento delle facciate di case e palazzi della città).

Il prodotto è stato presentato - congiuntamente dai diversi promotori - alle Autorità e agli addetti ai lavori alla Sala Convegni della Banca.



PIACENZA CALCIO

PIACENZA CARD

BANCA DI PIACENZA
PIACENZA ORGANIZZATIVO DEL PIACENZA CALCIO

La carta del Piacenza e dei suoi tifosi

Se sei uno sportivo che segue il Piacenza, la tua carta di credito è PIACENZA CARD, la carta che insieme a tutti i vantaggi di CartaSi – come il Programma Assicurativo Multirischi e la possibilità, anche all'estero, di effettuare pagamenti negli esercizi commerciali e di prelevare contanti presso gli sportelli bancari ed i dispensatori di banconote – offre servizi esclusivi studiati proprio per chi vuole sempre seguire la sua squadra del cuore.

PIACENZA CARD ti offre in particolare

STADIO SICURO, una speciale copertura assicurativa RC per i danni involontariamente causati a terzi e per infortuni al titolare della carta nel corso dello svolgimento di partite di calcio del Piacenza Calcio e durante i viaggi di trasferta da e per lo stadio, e tutto questo sia per le partite in casa che fuori.

Inoltre, fra tutti i titolari della PIACENZA CARD, durante il campionato 2002/2003, saranno mensilmente estratti un pallone ed una maglietta del Piacenza Calcio firmati dal calciatore scelto dal titolare estratto

AFFRETTATI

Vai subito in una delle filiali della Banca di Piacenza e richiedi il modulo per sottoscrivere la Piacenza Card oppure telefona n° 0523.542352 - 542353

Programma Assicurativo Multirischi

PRELIEVO SICURO



Copertura per furto con destrezza, scippo o rapina dell'importo prelevato e per infortuni a seguito di tali eventi, per ogni operazione di anticipo contante in Italia e all'estero.

ACQUISTO SICURO



Appena concluso l'acquisto con CartaSi, ogni oggetto acquistato è coperto da garanzia contro furti, rapine o scippi e per infortuni a seguito di tali eventi.

VIAGGIO SICURO



Ogni passeggero che utilizza un biglietto di viaggio acquistato con CartaSi è assicurato contro gli infortuni di viaggio, in caso di grave invalidità permanente o morte; contro furti, rapine e la distruzione, anche parziale, del bagaglio consegnato al vettore.

NOLEGGIO SICURO



Il Titolare che noleggia autovetture, camper, autocarri e motoveicoli – aerei esclusi – e paga il relativo canone con CartaSi è assicurato contro gli infortuni occorsi su tali mezzi.

SPORT SICURO



Per attività sportive non professionali, la polizza salva-guardia il Titolare e i suoi familiari conviventi dalla responsabilità civile nei confronti di terzi.

ASSISTENZA LEGALE SUGLI ACQUISTI IN ITALIA E ALL'ESTERO



Difettosità del prodotto, mancata conformità alle caratteristiche dichiarate, controversie varie relative agli acquisti? CartaSi difende i diritti del Titolare tramite la consulenza della più importante compagnia giudiziaria legale italiana.

IL BOSELLI DELLA BANCA DI PIACENZA È UN BOSELLI, NON UN ARBOTORI

L'ho visto restaurare, nello studio di Gigi Cobianchi, in via Garibaldi 60, cinquant'anni fa; è una natura morta importante, di cacciagione e altra roba mangereccia (olio su tela, cm. 142x220), proveniente, si diceva, dalla Rocca dei Sanvitale, a Fontanellato, nella quale Felice Boselli (Piacenza, 1650 – Parma, 1732) operò a lungo, lasciandovi decine e decine di dipinti, alcuni dei quali finiti presso la Galleria Nazionale di Parma.

Nel 1973 lo pubblicai come opera sicura e significativa nel grosso volume sul Boselli che mi aveva commissionato la Cassa di Risparmio di Piacenza. In una scheda piuttosto nutrita lo mettevo in relazione con altri dipinti sicuri in un complicato ma chiaro intreccio di rimandi, perché Boselli fu artista ripetitivo, come tanti. Poiché recentemente questa importante natura morta fu pubblicata e ripubblicata da Lanfranco Ravelli come opera significativa dell'Arbotori, prima in un capitolo di Naturaliter (Casalmaggiore, Galleria d'Orlane, 1998, p. 265), poi in una monografia sull'artista (Bergamo, 2000, pp. 15 e 30), ritengo opportuno ribadire le ragioni per l'attribuzione al Boselli, riprendendo per intero la scheda del 1973, da integrare con il riferimento a due splendide nature morte venute fuori dopo, presentate da Ulisse e Gianluca Bocchi come opere certe del Boselli (e lo sono) proprio in Naturaliter (p. 314); nature morte che ripetono puntualmente gran parte del presunto Arbotori, il quale rimane anche per questo confermato come un Boselli tipico, esemplare.

Questa la scheda:

"Proviene dalla Rocca di Fontanellato. Dovremmo essere poco dopo il 1680. C'è qualcosa di arcaico nella resa del vero: la pennellata è condizionata dal disegno, puntiglioso specialmente in certi particolari (le verze, per esempio). L'atmosfera non avvolge le cose: le plance sono geometriche; ma il dipinto è importante perché vi troviamo particolari che risultano utilizzati parecchie volte, anche a distanza di molti anni.

Il tacchino spennato e sventrato (in basso a destra) e l'anitra spennata, accanto al gatto, sono riutilizzati senza varianti di rilievo nella "N.M. del bacile di rame" di coll. privata piacentina (sch. N. 195), dove è ripresa identica anche la testa di vitello, che compare pure in uno dei due pendants della coll. Dosi Delfini (sch. N. 188), negli "Ortaggi con cacciagione" della Galleria Nazionale di Parma (sch. N. 199), in uno dei



Felice Boselli - *Natura morta di cacciagione e altra roba mangereccia*, Piacenza, Banca di Piacenza

due pendants della Pinacoteca Stuard di Parma (sch. N. 196); nella natura morta, anch'essa abbastanza giovanile, schedata al numero 186, nelle "Carni macellate con bevitore" del Museo Civico di Cremona (sch. N. 227), dove è pure l'anitra spennata di cui si diceva, che è anche in uno dei quattro grandi dipinti rimasti nella Rocca di Fontanellato (sch. N. 182) e in uno dei due che, forse provenienti da Fontanellato, sono finiti in coll. privata milanese (sch. N. 190). Nella "Natura morta del bacile di rame" di coll. privata piacentina è ripreso anche il beccaccino spennato collocato a sinistra sulla seconda plancia, già visto in uno dei due pendants del Museo di Cento (sch. N. 75) e che si troverà in numerosi altri dipinti distribuiti lungo tutto l'arco della sua attività, con una resa cromaticamente più preziosa nel variare dall'azzurro al rosa. Si vedano i dipinti di coll. privata milanese (sch. N. 190) e di coll. privata piacentina (sch. N. 224); uno dei quattro di Fontanellato (sch. N. 183); le "Cacciagioni" delle collezioni Piacenza e Nuvolone (schede NN. 361, 363). Anche le rampe le ritroveremo identiche negli "Ortaggi" già ricordati (Galleria Nazionale di Parma) e in uno dei due pendants della coll. Bianchi (schede NN. 199, 383). La composizione, caratterizzata da quelle plance che in seguito perderanno la durezza degli spigoli (e presentano già le sbrecciature che a poco a poco ne smangeranno il rigore geometrico), nella parte superiore è scandita verticalmente da quattro trofei mangerecci che per certi particolari richiamano Babsenius.

Si nota fatica nel rompere la simmetria, nel legare le "cose": dalla plancia superiore penzolano verso quella di sotto zampe, colli

corso allora ai ripari rompendo i vuoti con il rosso e il verde dei peroncini, al centro; a sinistra con le uova; sulla destra con il limone sbucciato, che nella sua precisione ricorda esperienze fiammegianti che saranno del tutto dimenticate quando, verso il 1710, lo inserirà in uno dei due pendants della coll. Bianchi (sch. N. 382).

La profondità è ottenuta artificialmente con linee oblique di fuga e inserendo nel secondo piano, a sinistra, un secchio di rame, identico a quello che si troverà in uno dei quattro grandi dipinti rimasti a Fontanellato (sch. N. 185); a destra avranno la stessa funzione i due beccaccini e le due ruote di formaggio grana".

La natura morta della Banca di Piacenza è un vero e proprio repertorio di "motivi" boselliani, a cominciare dal beccaccino spennato e dalla testa di vitello, che possono essere considerati la firma del Boselli perché ripetuti almeno una ventina di volte e in tempi diversi, al punto da poter essere presi come elementi di confronto per documentare l'evoluzione dei suoi modi espressivi.

Ferdinando Arisi



Felice Boselli - *Natura morta e cacciagione*, Piacenza, collezione privata. Il dipinto corrisponde nella parte a sinistra della natura morta alla Banca di Piacenza



Una Città. La sua Banca. La sua Squadra



CAMPAGNA ABBONAMENTI - PIACENZA CALCIO 2002 - 2003

BANCA DI PIACENZA

offre ai suoi Clienti una vantaggiosa opportunità

FINSTADIO

8 comode rate mensili con addebito automatico in conto corrente

Prezzi Nuovi Abbonati	Rata (Tan 7,25% Taeg 7,57%)	Prezzi Fedeltà	Rata (Tan 7,25% Taeg 7,57%)	
TRIBUNA CENTRALE NUMERATA Abbonamento	€ 1.325	€ 170,16	€ 1.100	€ 141,27
Ridotti	€ 795	€ 102,10	€ 660	€ 84,76
TRIBUNA LATERALE NUMERATA Abbonamento	€ 720	€ 92,46	€ 600	€ 77,05
Ridotti	€ 430	€ 55,22	€ 360	€ 46,23
TRIBUNA LATERALE LIBERA Abbonamento	€ 450	€ 57,79	€ 375	€ 48,16
Ridotti	€ 270	€ 34,67	€ 225	€ 28,90
DISTINTI CENTRALI NUMERATI Abbonamento	€ 540	€ 69,35	€ 450	€ 57,79
Ridotti	€ 325	€ 41,74	€ 270	€ 34,67
DISTINTI LATERALI NUMERATI Abbonamento	€ 420	€ 53,94	€ 350	€ 44,95
Ridotti	€ 250	€ 32,11	€ 210	€ 26,97
RETTILINEO Abbonamento	€ 210	€ 26,97	€ 175	€ 22,47
Ridotti	€ 125	€ 16,05	€ 105	€ 13,48
CURVA NORD Abbonamento	€ 170	€ 21,83	€ 140	€ 17,98
Ridotti	€ 100	€ 12,84	€ 85	€ 10,92

Banca di Piacenza offre ai suoi Clienti una vantaggiosa opportunità.

Con FINSTADIO potrai pagare in **8 comode rate mensili con addebito automatico in conto corrente**.

Inoltre Banca di Piacenza ha creato per i tifosi PIACENZA CARD,
la carta di credito esclusiva che assicura numerosi vantaggi.



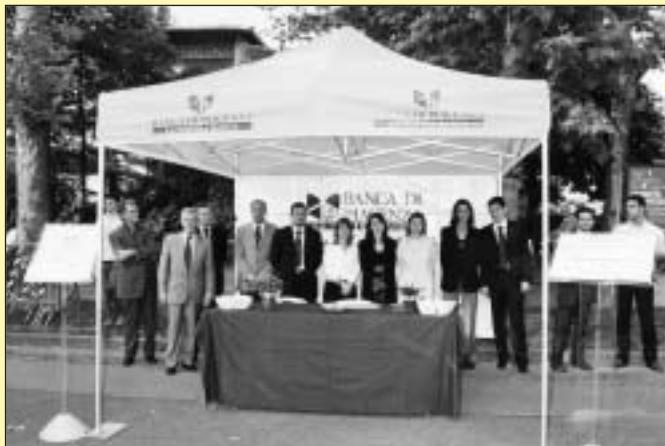
BANCA DI PIACENZA

PIEMONTE ORGANIZZATIVO DEL PIACENZA CALCIO

Per ulteriori informazioni: 0523.542153 - 542154 - 542155



STAND DELLA BANCA ALLA FESTA DEL VOLONTARIATO



La Banca è stata presente, anche quest'anno, alla Festa provinciale del volontariato, con un proprio stand. Com'è noto, il nostro Istituto ha creato il "Conto Conquiste Solidarietà", con il quale vengono aiutate (con contributi ad esclusivo carico della Banca) associazioni di volontariato prescelte dal correntista.

Nella foto Del Papa, il vicepresidente dell'Istituto prof. Felice Omati ritratto allo stand unitamente al Responsabile dell'Ufficio Marketing operativo dott. Severino Tagliaferri ed agli altri collaboratori che si sono avvicinati nel servizio di illustrazione del nostro prodotto a favore del volontariato. Servizio svolto con grande spirito di partecipazione e vivamente apprezzato dai visitatori (alcuni dei quali hanno sottolineato l'assoluta unicità - nell'ambito dell'intero sistema bancario italiano - del nostro Conto Solidarietà).

BANCA DI PIACENZA ON LINE

Da casa senza muoversi dalla poltrona, si può arrivare alla BANCA DI PIACENZA attraverso il telefono fisso o cellulare, il televisore o via computer navigando sulle rotte di Internet, operando con comodità, velocità e sicurezza: tutto ciò è BANCA DI PIACENZA ON-LINE[®], la banca senza confini, sempre pronta ed efficiente.

"BANCA DI PIACENZA ON-LINE" è formata da una serie di sistemi telematici e di servizi in-



**BANCA DI PIACENZA
LA NOSTRA BANCA**

formatici altamente innovativi con caratteristiche specifiche, diverse ma integrabili, creati apposta per poter proporre la banca virtuale su misura, quella che meglio può risolvere i proble-

mi e rispondere alle esigenze, offrendo, contemporaneamente, i vantaggi più cospicui.

"**PCBANK TRADING**" è il sistema più veloce per fare affari in Borsa; consente di operare anche quando la banca è chiusa,

attraverso un computer ed un collegamento ad Internet.

"**PCBANK DIGITAL**" consente di operare sul proprio conto corrente, avendo a disposizione un telefono Wap, un play web o un computer ed una connessione

ne alla rete.

"**PRONTOBANCA**" è il prodotto per tenere sotto controllo il saldo ed i movimenti del proprio conto corrente 24 ore su 24 gratuitamente, anche attraverso fax.

www.bancadipiacenza.it



CON LA **BANCA DI PIACENZA**
IL TUO RISPARMIO AIUTA L'ECONOMIA PROVINCIALE

PIACENTINO ILLUSTRE

Dal mondo, per tutti

PIERLUIGI MAGNASCHI, da quanto tempo dirige l'Ansa?

«Da tre anni».

E come è cambiata?

«L'Ansa è rimasta un'agenzia di notizie, ma ha sempre più articoli elaborati. E poi l'agenzia, che aveva come confini domestici l'Italia, ha oggi come confini domestici l'Europa».

Quanti giornalisti lavorano all'Ansa, oggi?

«Ci sono 390 giornalisti in 20 redazioni italiane e 70 uffici di corrispondenza sparsi per il mondo. Siamo l'unico media italiano che ha un ufficio a Pechino. Diamo circa 2.000 notizie e 150 fotografie a colori digitali al giorno».

Chi sono i vostri azionisti?

«Si pensa sempre che l'Ansa sia come la Rai ma in realtà i nostri azionisti sono gli editori dei 37 quotidiani. In altre parole, l'Ansa è di proprietà privata».

È interessante dirigere l'Ansa?

«Si perché si costruisce la rete di base dell'informazione. Per i grandi giornali diamo un tipo d'informazione che sovente viene rielaborata, mentre i piccoli giornali la usano direttamente come articoli».

Come lavorate?

«Un esempio. Alle 19 facciamo una prima pagina immaginaria: diamo cioè dodici argomenti che potrebbero essere da prima sapendo naturalmente che i giornali ne scelgono al massimo sei. Nessun giornale è obbligato a riprenderle, ma spesso lo fanno anche i maggiori quotidiani».

Risultati?

«Abbiamo chiuso il 2001 in maniera strepitosa, con un utile. L'Ansa vivacchiava, oggi siamo entrati in una nuova fase: attraverso la Telecom, con gli Sms, arriviamo a dare notizie anche ai ragazzi in balera».



NOME

Pierluigi Magnaschi

PROFESSIONE

Direttore dell'Ansa

SEgni PARTICOLARI

Placentino, è stato direttore della Domenica del Corriere e vicepresidente di Class Editori

da Specchio del 15.6.'02

Chi legge queste pagine
è certo di essere aggiornato su tutte le novità
che riguardano la nostra Banca

mutuo casa

cogli il meglio

*Subito e sempre
i tassi più favorevoli
e le polizze
più vantaggiose*

3,25%



BANCA DI PIACENZA
LA NOSTRA BANCA

Per preselezione informazioni relativamente al tasso di interesse in corso ed altre attive condizioni imprenditoriali, sui tassi annui. Disponibili presso tutte le nostre agenzie.

Durata 10/15 anni al tasso del 3,25% fisso per i primi 6 mesi.
Successivamente l'operazione è regolata da un tasso variabile, pari all'Euribor 6 mesi + 1,35%. Polizza infarto gratuita.
Opportunità di sottoscrivere altre polizze assicurative
a condizioni privilegiate.
Possibilità di accedere a finanziamenti per arredare la casa.

