

# Cani imbottiti di cocaina e poi squartati, Brina umanitaria. Basta così

Al direttore - Concita De Gregorio ha visto "un punto bianco che rotola silenzioso", una "goccia di latte" che va "avanti dritto, poi a destra, poi a sinistra". O era il Papa o è l'Isd.

**Maurizio Crippa**

Al direttore - Leggo su Repubblica una Barbara Spinelli sempre più affascinante, sempre più griliana. La democrazia rappresentativa è un Titanic che sta schiantandosi, scrive. E nel "niente esperimenti" di Adenauer del '57 - Adenauer - vede un che di "ottuso e impolitico". Non so, sarà una velenosa nostalgia cagnola, ma per Adenauer anche oggi mi batterei. E per Churchill, meglio ancora, combatterei la battaglia d'Inghilterra. Quanto all'Agorà, è ormai anche il titolo di un ottimo programma tv del mattino.

**Luca Rigoni**

Al direttore - Semplicemente, grazie per l'articolo di Giulio Meotti sulla Vandea e il geno-

cidio rivoluzionario apparso sul Foglio di sabato scorso. Mi sono imbattuto quasi per caso qualche anno fa nella drammatica e (ingiustamente) sconosciuta storia di questo popolo e dei suoi martiri, e sono convinto che raccontare la vicenda di Jacques (non Jean, piccola svista) Cathelineau e compagni non possa che fare bene. Storico, romanziere o regista; davanti a una storia così, basterebbe poco a far cadere la "congiura del silenzio".

**Giacomo Berchi**

Siamo di sinistra, ma felici.

Al direttore - Ora che qualche senatore cinquestelle ha votato Grasso contro le indicazioni del gruppo, e Grillo ha minacciato di cacciarsi, tutti contro Grillo che Bersani chiama leninista. Quando fino a 2 mesi fa i Radicali votavano liberamente dal gruppo Pd, ma anche liberamente da loro stessi, come ad esempio per il decreto salva Riva, gli davano dei

traditori. "Stronzi" li chiamò Rosy Bindi (e ora voi mi dite che la salutereste, Rosy Bindi?). E infatti per la prima volta non è il Pd a inseguire Grillo, ma Grillo a inseguire il Pd. Del principio costituzionale dell'assenza di vincolo di mandato, ma anche di quello dell'insindacabilità dei parlamentari, il Pd fa carta straccia da anni (la più bella del mondo quando conviene a loro). Il capogruppo Franceschini mandava sms alle 9 con gli ordini per cosa votare alle 11. Senza discussioni, incontri di gruppo, posizioni maturate insieme, né altro. Guai a votare diversamente. Disciplina di gruppo la chiamava, quella dell'sms, altrimenti

stronzi e traditori. Perché i Radicali non li hanno voluti candidare più secondo voi? "Perché stavolta vogliamo una legislatura tranquilla" dichiarò Bersani. Ecco, se la tenga adesso. Nb: anche Bersani ha fatto firmare ai suoi candidati Pd, ma anche di Sel e Tabacchi, un patto che li impegna a votare come deciderà la maggioranza del gruppo.

**Annarita Digiorgio**

Al direttore - Se Bersani si presentasse dal presidente della Repubblica Napolitano dicendo "questo è il piano B, il piano A metticelo tu", forse ne guadagnerebbe in serietà, realismo e modestia.

**Alberto De Luca**

Al direttore - E' veramente fantastico il Manette daily. Sul no del gip di Napoli al processo immediato per il Cav. Pupoli due articoli. Il primo inizia così: "Il messaggio di Giorgio Napolitano è arrivato a Napoli". Il titolo

del secondo pezzo è: "Compravendita, il processo si allunga". Il giudice ha impartito a Woodcock e soci una vera lezione di diritto: pm d'azzardo e penne forcaiole tornino all'università.

**Frank Cimini**

Al direttore - Squinzi, capo di Confindustria da Fabio Fazio: "Serve un governo che sappia governare". La supercazzola.

**Daniele Giacobbe**

Al direttore - La storia orrenda dei cani usati per importare cocaina in Italia, che poi venivano squartati per recuperare la droga. Davvero l'uomo è al centro di tutto. Della stronzaggine, spesso.

**Stefano Di Michele**

Mi ha toccato ieri Sofri, e affondato, con quegli auguri di Brina che si diceva umanitaria, pur essendo cagnetta. Non insistete. Mi commuovo.

**Alla Società**

Discreto shopping di Mugabe e signora in via Veneto e dintorni. L'embargo non ha funzionato.

PUBBLICITÀ

STEFANO VOLPATO IL DIRETTORE COMMERCIALE DI BANCA MEDIOLANUM CI RACCONTA UN SISTEMA IN CONTINUA EVOLUZIONE DOVE A VINCERE E' IL CLIENTE. "PARLIAMO DI QUELLE FIGURE DEL SETTORE BANCARIO TRADIZIONALE, DIRETTORI DI BANCA, PRIVATE BANKER, CHE VOGLIONO DIVENTARE PER IL CLIENTE IL PROFESSIONISTA DI RIFERIMENTO A CUI AFFIDARE TUTTE LE ESIGENZE BANCARIE, FINANZIARIE E PREVIDENZIALI"

**"Possiamo definire il Family Banker un professionista di nuova generazione che ha la preparazione e la competenza di un direttore di banca ma anche quelle di un professionista dell'investimento perché si occupa di tutti i servizi bancari tradizionali: valuta insieme al cliente il conto corrente più idoneo, le carte di credito, il mutuo più conveniente, il fido più adeguato. A questo campo di azione prettamente bancario si somma un'altra area di competenza ad alto valore aggiunto: la pianificazione finanziaria e la consulenza del portafogli dei propri clienti."**

**Didascalia didascalìa**

Un mercato che nonostante la crisi presenta ampi margini di crescita. Un sistema, quello bancario, che sta vivendo una rapida evoluzione in termini di servizi e strumenti offerti e un'attenzione a 360 gradi nei confronti dei propri clienti. E come obiettivo un progetto ambizioso: diventare la prima banca retail italiana. E' in questo contesto che Banca Mediolanum prosegue senza sosta la campagna di reclutamento di quella che è diventata la figura identificativa del proprio modello di fare banca: il Family Banker, il punto di riferimento per tutti i clienti, colui che porta la banca a casa dei correntisti e che offre assistenza in ogni momento e per ogni necessità. Una figura specializzata nella pianificazione finanziaria in grado di comprendere, partendo dalle disponibilità e dalle esigenze di una famiglia, le necessità e il modo migliore per impiegarne i risparmi.

In un contesto evolutivo come quello in cui oggi si trova il mondo del risparmio le occasioni da cogliere di certo non mancano. Il mercato presenta, infatti, enormi potenzialità di sviluppo e l'offerta crescente di prodotti finanziari implica l'esigenza di figure che sappiano indirizzare correttamente i risparmiatori indicando loro la scelta giusta. E' il momento di spingere sull'acceleratore avvalendosi di una squadra di professionisti per sfidare questo mercato?

"Siamo nella condizione di poter diventare la prima banca retail italiana", afferma Stefano Volpato, direttore commerciale di Banca Mediolanum. "Nonostante la situazione impegnativa in cui versa l'economia del Paese è necessario ricordare che gli italiani sono un popolo di risparmiatori. E' vero che nei momenti di crisi come quello che stiamo attraversando si preferisce ridurre le proprie spese, però è altrettanto vero che al contempo aumenta la propensione al risparmio delle famiglie. Ecco perché sono fortemente convinto che davanti a noi ci sia un mercato straordinario. Un mercato che non aspetta altro che di confrontarsi con qualcuno che sia in grado di interloquire in maniera qualificata. L'Italia, inoltre, da sempre presenta una prerogativa che la contraddistingue dal resto dei Paesi europei e questa prerogativa sta nella sua spiccata propensione al risparmio. Tuttavia, c'è un problema, la scarsa conoscenza degli strumenti finanziari.

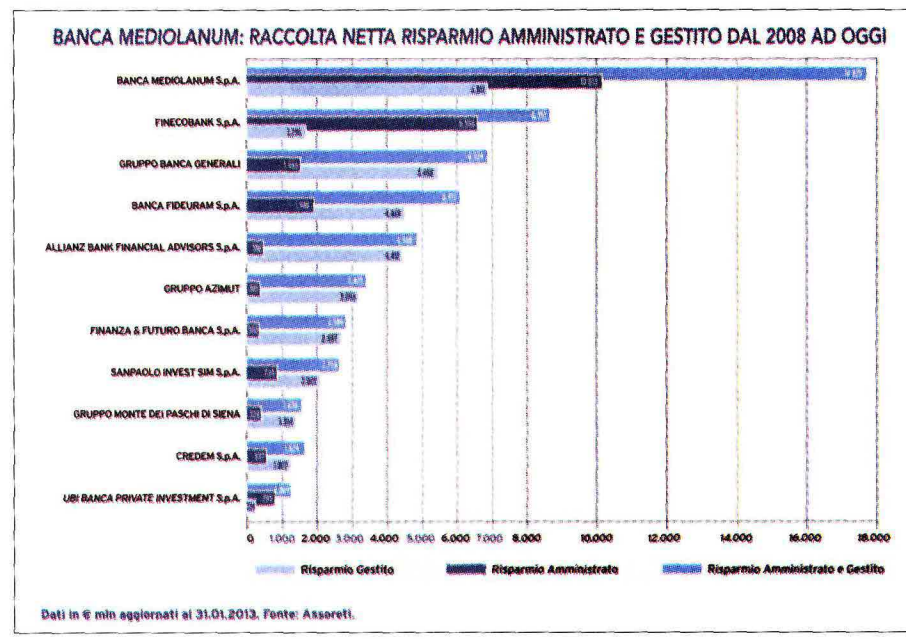
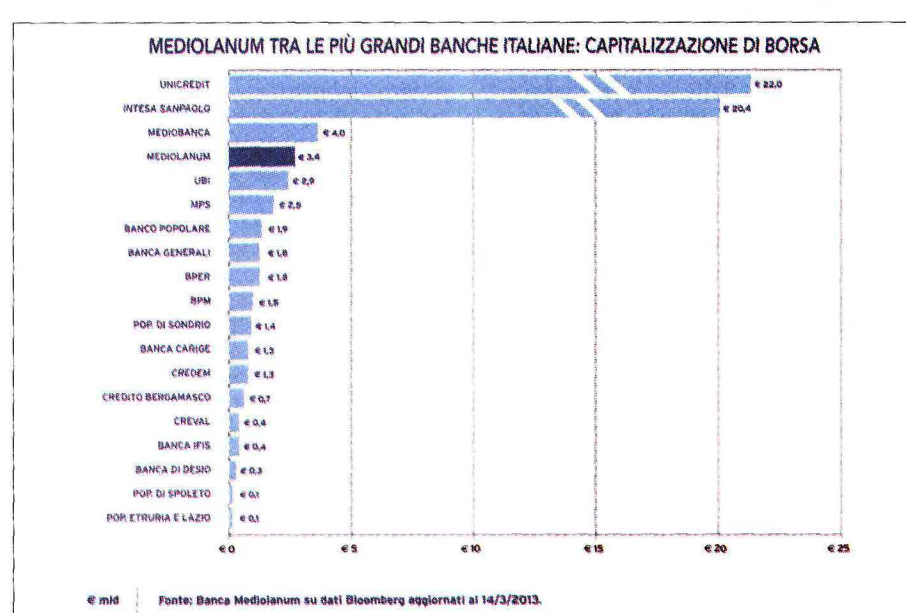
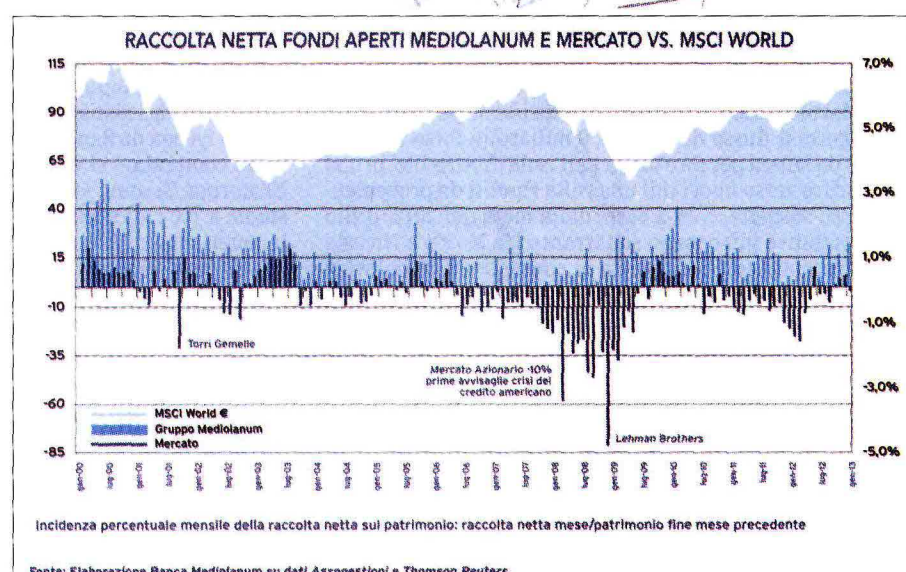
Servono quindi nuove figure che recepiscono e facciano proprie le esigenze di una clientela in continua crescita. Qual è l'identikit del professionista che cercate? La nostra offerta si rivolge a tutte quelle figure del settore bancario tradizionale, vale a dire direttori di banca, private banker e addetti allo sviluppo della clientela privata che siano alla ricerca di una dimensione proficua per se stessi e per i propri clienti. Il ruolo a cui tendiamo rappresenta la sintesi tra la preparazione del direttore di banca con quella di un professionista dedicato alle esigenze di investimento della clientela. Questa figura professionale andrà ad operare all'interno di una struttura solida e che affianca alla tradizionale attività bancaria la consulenza e la pianificazione finanziaria. A quali traguardi vi ha portato il vostro modello?

Banca Mediolanum, a soli 15 anni dalla sua nascita, ha tagliato un traguardo ambizioso posizionandosi al quarto posto nel panorama bancario nazionale in termini di capitalizzazione. Questo risultato è stato possibile perché il nostro è un modello che coniuga modernità ed efficienza che a loro volta si traducono in un vantaggio competitivo a beneficio

del cliente. Ci basiamo infatti su una struttura snella ed efficiente che ha consentito nel tempo una riduzione dei costi. Qual è la strategia per contenere i costi? Senza dubbio la decisione di affidarsi alla tecnologia, anticipando nei tempi i principali competitor, ha rappresentato un fattore di forza. Lo stesso vale per il fatto di non possedere sportelli veri e propri. Queste decisioni si sono rivelate vincenti perché hanno consentito alla banca di dotarsi di una struttura più snella, soprattutto in termini di costi, e al cliente di operare a tutto campo in base alle proprie necessità ed esigenze. Con la multicanalità l'accesso ai servizi online o attraverso il telefono è libero da orari e luoghi, il che si traduce in un enorme vantaggio in termini di qualità e servizio. Siamo in grado di offrire un modello molto più flessibile rispetto al canale tradizionale spesso criticato per inefficienza allo sportello. In questo modo Banca Mediolanum riesce a fornire un servizio qualitativamente eccellente e al tempo stesso a garantire condizioni che il competitor, a causa di strutture più complesse e costi più elevati, non riescono ad offrire. E' questo il punto di forza di Banca Mediolanum?

Senza dubbio. Bisogna considerare che la nostra struttura è quella di una banca retail: ad oggi questa scelta, ovvero il fatto di esserci specializzati sui risparmi del singolo cliente e nella gestione del servizio bancario, ci ha premiato molto. Inoltre, questo modello ci ha consentito di evitare una serie di problematiche, pensiamo soltanto alle sofferenze bancarie, che hanno affossato negli ultimi anni gran parte degli istituti di credito internazionali. Tutti questi fattori hanno consentito di trasferire ogni singolo vantaggio sui clienti. Del resto, nell'attuale panorama generale, la qualità e il livello del servizio alla clientela rappresentano sempre più i fattori distintivi, che fanno davvero la differenza tra una banca e l'altra. In che modo la riduzione dei costi e la qualità del servizio si traducono in van-

## Family Banker dare valore all'esperienza bancaria



taggi per il cliente? In un periodo come questo il focus del cliente è concentrato proprio su questi due aspetti: vuole un servizio eccellente e a costi estremamente contenuti. Questa è la sfida che noi intendiamo vincere.

Cosa significa fornire un servizio di qualità in Banca Mediolanum?

La qualità nasce sempre da un binomio: competenza e tempo di relazione. Il Family Banker riesce a creare valore perché possiede queste due dimensioni. Possiede tutte le competenze necessarie grazie a un percorso di formazione eccellente e, inoltre, non avendo incombenze di tipo amministrativo, può dedicare tutto il suo tempo alla relazione col cliente. Questo significa comprenderne i bisogni, i profili di rischio, generare aspettative corrette. Prendere possesso di tutte quelle variabili che sono in grado di fare la differenza in termini qualitativi.

Che ruolo svolge il Family Banker?

Possiamo definire il Family Banker un professionista di nuova generazione che ha la preparazione e la competenza di un direttore di banca ma anche quelle di un professionista dell'investimento perché si occupa di tutti i servizi bancari tradizionali: valuta insieme al cliente il conto corrente più idoneo, le carte di credito, il mutuo più conveniente, il fido più adeguato. A questo campo di azione prettamente bancario si somma un'altra area di competenza ad alto valore aggiunto: la pianificazione finanziaria e la consulenza del portafogli dei propri clienti. In sostanza la figura del Family Banker riunisce in sé le caratteristiche migliori dei due modi di fare banca: mette insieme il meglio del modello di banca moderna, che è libertà, autonomia nell'operatività ordinaria, e il meglio di quello tradizionale, che è relazione personale tra banca e cliente, rapporto umano di fiducia costruito sulla conoscenza reciproca.

Qual è il vantaggio per chi decide di intraprendere questo percorso?

Il primo vantaggio per chi intraprende questa professione sta nell'andare ad operare in una realtà che pone il cliente al centro del proprio lavoro. Si opera mossi esclusivamente dall'interesse nei confronti del cliente e rafforzando la relazione personale con quest'ultimo.

Possiamo dire che il Family Banker trasforma la propria esperienza in valore economico?

Esattamente, nel mondo bancario tradizionale esistono figure di assoluto rilievo che in anni di lavoro hanno costruito un patrimonio di esperienza e relazioni. A loro ci rivolgiamo con un progetto economico che valorizza questo loro patrimonio personale.

Il successo del vostro modello è dimostrato anche dai numeri?

In effetti i numeri lo dimostrano: Banca Mediolanum ha chiuso lo scorso mese di dicembre con un record storico nella raccolta netta di Fondi: 412 milioni di euro per un totale di circa 2,3 miliardi di euro nell'intero 2012. La crescita delle masse gestite e amministrare è stata costante anche in periodi in cui le altre realtà finanziarie hanno registrato momenti di flessione. Questo anche grazie all'ampia gamma di soluzioni e prodotti che la Banca è in grado di offrire.

E il 2013?

Nei mesi di gennaio e febbraio la raccolta netta totale di Banca Mediolanum è stata di 524 milioni di euro. Un'ulteriore conferma che siamo sulla strada giusta per vincere a nostra grande sfida: diventare la prima banca retail italiana.

facebook.com/bancamediolanum

twitter.com/bancamediolanum

youtube.com/bancamediolanum

Questa è una pagina di informazione aziendale con finalità promozionali. Il suo contenuto non rappresenta una forma di consulenza né un suggerimento per investimenti.

**COMUNE DI ATRIPALDA**  
Piazza Municipio n. 3, 83042 Atripalda (AV)  
Tel. 0825/615330 - Fax 0825/614428  
**AVVISO DI GARA ESPERTITA**

Si informa che la gara mediante procedura aperta relativa all'affidamento del Servizio di manutenzione ordinaria dell'impianto di pubblica illuminazione e dei relativi interventi di manutenzione straordinaria - CIG 4650791225 di cui al bando pubblicato alla GU n° 135 del 19/11/2012 è stata aggiudicata in data 08/03/2013 alla ditta P.E.CE. NICOLA da Manocalzati (AV) per il prezzo di € 1.116.310,69 comprensivo di oneri di sicurezza

Il Responsabile del Procedimento  
**Felice De Cicco**

**COMUNE DI FORMIA (LT)**  
04023 - Formia - Piazza Municipio  
Tel. +390771.778311 Fax +390771.778316  
**AVVISO DI GARA ESPERTITA**

Si informa che la gara mediante procedura aperta relativa all'affidamento in concessione del servizio di gestione di parcheggi a pagamento pubblici senza custodia ubicati nel territorio del Comune di Formia - CIG 37630241A4, di cui al bando pubblicato alla GU n° 28 in data 07/03/2012 è stata aggiudicata in data 21/02/2013 alla S.I.S. - Segreterica Industriale Strada S.r.l., con sede in Corchiano (PG) alla via Torquato Tasso, 12.

IL DIRIGENTE DEL SETTORE  
POLIZIA LOCALE E SERVIZI DEMOGRAFICI  
**Dott.ssa Rosanna Picano**

**GEIE TRAFORO DEL MONTE BIANCO**  
Tel. +39 0165890547 - Fax: +39 0165890419  
**AVVISO DI GARA**

Questo Ente indice gara, mediante procedura aperta con aggiudicazione a favore dell'offerta economicamente più vantaggiosa per copertura assicurativa contro i danni al patrimonio immobiliare e mobile Loto 1 CIG 498397619 e la copertura assicurativa Responsabilità civile terzi ed operai Loto 2 CIG 4984127785. DURATA: dal 30.6.2013 al 30.6.2016. Entità totale € 2.760.000 inclusa eventuale opzione di rinnovo. Termine ricezione offerte: 29.04.2013 ore 12.00. Apertura: 03.05.2013 ore 10.00. Documentazione integrale disponibile presso la sede del GEIE del Traforo del Monte Bianco, gli stessi potranno essere richiesti all'ufficio Appalti e Contratti d.marino@traforomb.com o al seguente numero di fax: 0039 0165 890419.

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO  
**(Jean-François PATON)**

**ECOAMBIENTE S.R.L.**  
PUBBLICAZIONE AVVISO DI PROCEDURA APERTA IN ESTRATTO

Si rende noto che Ecoambiente S.r.l. intende appaltare con procedura aperta e aggiudicazione secondo il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa ai sensi dell'art. 83 D. Lgs. 163/2006 il servizio di ritiro, trattamento e recupero o smaltimento delle frazioni biodegradabili denominate "umido organico" e "verde" provenienti dalle attività di raccolta differenziata dei rifiuti urbani svolte da Ecoambiente nei territori di propria competenza. Importo a base di gara € 3.873.800,00 (tre milioni e ottocento e 800/100) al 31/05/2014 con opzione di rinnovo agli stessi patti e condizioni al massimo fino al 31/05/2015. La scadenza per la ricezione delle offerte e della documentazione è fissata per il 23/04/2013 alle ore 13.00. Il bando di gara è stato spedito e ricevuto alla G.U.C.E. il giorno 01/03/2013, ed è a disposizione, unitamente ai documenti di gara presso l'Ufficio Approvvigionamenti Ecoambiente, in Rovigo Via Sacro Cuore n. 3, Rovigo, il 07/03/2013.

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO  
**(Geom. Giuseppe Romanello)**

**Comune di Cavallino**  
Via Elba 5 - 73029 Cavallino  
Tel. 0832.617212 - Fax 0832.617440  
**AVVISO DI GARA**

Sarà esposta gara d'appalto mediante procedura aperta per l'affidamento dei lavori di "Piano integrato di sviluppo territoriale per la riqualificazione urbanistica storica di Cavallino - 1° stralzo - PO FESR 2007-2013 - Asse VII - Azione 7.2.1." - CIG 492196887A. Aggiudicazione: offerta economicamente più vantaggiosa. Termine di esecuzione: 99.170. Importo complessivo dell'appalto: € 776.291,73 di cui € 772.000,00 per lavori ed € 4.291,73 oneri sicurezza. Termine ricezione offerte: 15/04/2013 ore 12.00. Disciplinare di gara e bando integrale disponibile sul sito internet www.comune.cavallino.it

Responsabile del Procedimento  
**(Geom. Giuseppe De Giorgi)**

**ELETTRA SINCROTRONE TRIESTE S.C.P.A.**  
S.S. 14 Km. 163,5 in Area Science Park  
34149 TRIESTE - ITALIA  
**AVVISO DI GARA - CIG [4956535612]**

Questo Ente indice gara, mediante procedura aperta con aggiudicazione a favore del prezzo più basso, per l'affidamento della fornitura di arazzo liquido incluso il comodato degli impianti di stoccaggio e di distribuzione e loro manutenzione, teleseguimento e svolgimento delle pratiche previste dalla normativa per la durata dell'appalto. Durata: mesi 36 + mesi 12 opzionali. Valore stimato IVA esclusa: € 0,125000 per complessivi € 287.500 + eventuali € 100.000 per l'ulteriore anno opzionale + € 4.299,24 per oneri per la sicurezza. Termine ricezione offerte: 22.04.2013 ore 16.00. Apertura: 24.04.2013 ore 16.00. Documentazione integrale disponibile su [www.elettra.com](http://www.elettra.com).

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO  
**(Ing. Mario Giannini)**

**Comune di Ostiglia**

Oggetto: Bando di progetto di finanza per le opere di "Manutenzione straordinaria completamente e gestione del Cimitero di Ostiglia". Avviso di gara prot. N. 667 del 18.01.2013. CUP: B58C1200030005. CIG: 486203978. Proroga di termini. Con riferimento all'oggetto si informa che il termine di scadenza fissato per il ricevimento delle domande di partecipazione alla gara, già previsto per il giorno 18.03.2013 alle ore 12.00, è prorogato alle ore 12.00 del giorno 15.04.2013. La prima seduta pubblica della commissione giudicatrice avrà luogo presso l'ufficio tecnico del Comune di Ostiglia, Piazza Cornelio Napoleone n. 2. L'apertura dei plichi contenenti l'offerta sarà effettuata il giorno 18.04.2013, alle ore 10.00. Ostiglia, 15.03.2013

Responsabile del procedimento e dell'area tecnica  
**arch. Alessandro Cabrini**

**COMUNE DI ORVIETO**  
Via Garibaldi n. 8 - 05018 - Orvieto - TR  
Tel. 0763/306224 - Fax 0763/3062741  
**AVVISO DI GARA**

Questo Ente indice gara, mediante procedura aperta con aggiudicazione a favore dell'offerta economicamente più vantaggiosa per l'affidamento dei servizi di copertura assicurativa così suddivisi: Loto 1 - Copertura assicurativa contro i danni al patrimonio immobiliare e mobile - CIG 4878796297 - Importo € 20.000,00; Loto 2 - Copertura assicurativa contro i rischi del furto e rapiti dei beni mobili, denaro e valori - CIG 4878796297 - Importo € 1.700,00; Loto 3 - Copertura assicurativa della responsabilità derivante dall'esercizio delle attività istituzionali - CIG 4878809888 - Importo € 140.000,00; Loto 4 - Copertura assicurativa contro i danni accidentali ai veicoli - CIG 4878822347 - Importo € 1.850,00; Loto 5 - Copertura assicurativa della RC auto e rischi diversi - CIG 4878813877 - Importo € 84.000,00. I contratti avranno durata di anni 3. Termine ricezione offerte: 09.05.2013 ore 12.00. Apertura: 13.05.2013 ore 11.00. Documentazione integrale disponibile su [www.comune.orvieto.it](http://www.comune.orvieto.it)

IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO  
**(Dott. Claudio Pollini)**

**C'è molto di più delle sei pagine che stai sfogliando**

**Il Foglio su Internet è ancora più grande**

[www.ilfoglio.it](http://www.ilfoglio.it)