

Epidemia/ripartenza

I libri terapia contro il Covid il coraggio di due piacentine

Le sorelle Roberta e Barbara Bravi aprono una libreria a Pistoia in piena zona rossa. «Follia? No, un segnale di speranza»

Federico Frighi

PIACENZA

● Pazzi? Visionarie? Qualcuno è ancora convinto che lo siano. In realtà l'iniziativa di Roberta e Barbara Bravi, due sorelle piacentine trapiantate in Toscana, a Pistoia, tra i reconditi significati che questa strana storia ha nelle loro vite, per tutti rappresenta un segno di concreta speranza.

Lo scorso novembre, lo stesso giorno in cui la città toscana entra in zona rossa e il Covid è al colmo della seconda ondata, loro cosa fanno? Aprono una libreria di quartiere. Tanti sono i commercianti costretti a chiudere in tutta Italia, Piacenza

compresa. Loro alzano la saracinesca su quello che battezzano "Il Giardino delle parole". «All'inizio qui ci hanno guardato con diffidenza - ammette Roberta -. Due "straniere"... Il Covid... Poi hanno capito e siamo diventate in poco tempo un piccolo simbolo di speranza e di rinascita per il quartiere e la città». Anche perché l'attività sta reggendo meglio di altre all'uragano Covid. Ieri, nel primo giorno del nuovo periodo di zona rossa in cui è ripiombata Pistoia, diverse persone, sull'autocertificazione per uscire di casa, hanno segnato come meta la libreria di via Pagliuola. «Possiamo rimanere aperte anche in zona rossa - spiega Roberta -, così sono venuti da noi a prendere un libro o anche solo per fare due chiacchiere, che sarebbe poi il nostro obiettivo: creare un punto di incontro per gli abitanti della zona». La passione per la lettura nelle due sorelle piacentine è qualcosa di ancestrale: «Fin da bambine nostra madre ci ha riempito di libri. Ci ricordava sempre che le ragazze devono essere indipendenti, sia dal

punto di vista economico sia da quello intellettuale. Quindi l'apertura di una libreria rappresenta il coronamento naturale del nostro sogno di vita».

Poi è arrivato il Covid: non solo per nuocere ma anche per far acquisire nuove consapevolezza. «Nel primo lockdown, quello duro, abbiamo scoperto la funzione terapeutica del libro - osserva Roberta -. Se non ci fosse stata la lettura non so se ce l'avrei fatta a resistere. Spegnendo la televisione e mettendo la testa in un libro, il virus faceva meno paura. Così, dopo tante telefonate da Piacenza a mia sorella che era già a Pistoia con la sua famiglia, ci siamo dette: ora o mai più».

Una follia bella e buona, sentenziava la testa. Un sogno da realizzare a tutti i costi, s'intrometteva il cuore. Alla fine ha vinto il cuore. Nasce così "il Giardino delle parole", un luogo di terapia letteraria, con un occhio particolarmente attento all'editoria indipendente, ma non solo. Dove non esistono clienti ma lettori. «Perché ognuno ha il diritto di leggere ciò che vuole, basta che lo faccia stare meglio. Dove esiste la chiacchierata, il ritrovarsi, il consiglio letterario da parte di ognuno». Davanti, tutto spazio verde dove, quando tutto finirà, ci si potrà finalmente assomigliare e assaggiare i prodotti tipici piacentini che vedranno Roberta e Barbara nuove ambasciatrici.

conta il professore -, la Cina ha riconosciuto che qualcosa non andava, in particolare nel mercato del pesce di Wuhan, epicentro dell'epidemia. Il dottor Li dell'ospedale di Wuhan aveva cercato di dare l'allarme ma questo fu tacito. Fu constatato in seguito che il Sars Cov-2 aveva il 96% dei geni in comune con un virus dei pipistrelli». Si trattava di una malattia sconosciuta, che portava con sé sintomi lievi. Ma soprattutto si propagava molto velocemente.

«È stata la cosa più sorprendente. Parallelamente anche scoperte scientifiche si moltiplicarono, se per la prima Sars (2002) ci vollero 5 mesi per identificare il virus, col Sars Cov-2 ci volle solo una settimana. In poco tempo si vide anche come la gravità delle polmoniti era molto elevata, era difficile vedere dalle radiografie aria nei polmoni». In una digressione sulla sua esperienza personale, racconta i giorni in cui un intero piano dell'Ospedale di Trieste fu classificato Covid. «Da inizio pandemia abbiamo avuto 501 pazienti, cercavamo di seguire le linee guida Oms, ma queste si scontravano talvolta con la realtà». Per la cura fu utilizzato il cortisone. «Il problema - considera - è che spesso mancano cure per i pazienti più gravi, non è possibile curarli nelle case della salute. Prima la realtà, poi le ideologie. Dove c'è ricerca scientifica c'è la soluzione alle priorità. Esiste la telemedicina, tuttavia l'ospedale deve essere aiutato a fornire l'approccio migliore alle cure. Siamo rimasti troppo legati alla figura del medico di famiglia. Ormai servono terapie personalizzate, siamo nella fase della cura molecolare».



Marco Confalonieri

ta a una crisi respiratoria acuta grave». All'epoca ci furono più di 700 vittime accertate tra cui lo stesso Urbani il quale, con parole profetiche disse che «se non riusciamo a fermare il contagio, questa nuova malattia sarà una nuova Spagnola». Da allora si susseguirono Mers in cui, sottolinea Confalonieri, «non esistono casi lievi», e poi la variante Sars Cov2, il Covid. Lo stesso report dell'Oms "A World at Risk" redatto nel 2018 nel centenario della Spagnola, evidenziava che dal 2011, «il mondo si confronta con l'aumento di malattie infettive» e che «tutte le economie sono vulnerabili». «Il 6 febbraio 2020 abbiamo conosciuto invece il Coronavirus - rac-



Da sinistra, Roberta e Barbara Bravi nella loro libreria

contando il professor Fici Veltroni, Area Manager FinecoBank. «Provati standard professionali a cui garantiamo un percorso di crescita di grande soddisfazione. Senza dimenticarci dei giovani che vogliono intraprendere la professione, in un settore che sempre di più ha bisogno di nuova linfa vitale. Per loro abbiamo costruito un percorso triennale di formazione/lavoro che li porterà ad essere i protagonisti dei prossimi decenni». I consulenti FinecoBank sono a disposizione nel Fineco Center di viale Risorgimento, 35 a Piacenza, tel. 0523 315984.

Confalonieri: «Servono terapie personalizzate»

Incontro online promosso dall'Università cattolica per il Laboratorio Mondialità

PIACENZA

● Difficile dire quando il Coronavirus terminerà la sua corsa, ed è ancor più difficile dire quanto sarà cambiata la società e l'approccio alla cura delle persone. Per avere una visione più chiara l'Università Cattolica, grazie al Laboratorio Mondialità Consapevole e Cives ha invitato nel secondo appuntamento del percorso comune "Cambiamenti" Marco Confalonieri, docente di malattie dell'apparato respiratorio e direttore SC Pneumologia Ospedale di Trieste. Alcune avvisaglie in passato potevano far pensare all'arrivo di un altro virus, ma non di una portata come quella che abbiamo tristemente avuto modo di conoscere. «Si tratta di microrganismi noti, ma considerati fino a poco tempo fa non molto patogeni - ha sottolineato il professore -, fu Carlo Urbani a classificare per primo la Sars, da cui poi il ceppo Sars CoV, malattia al centro dell'epidemia esplosa in Medio Oriente nel 2002 - 2003 e lega-

to Emanuele Maffi

«Andate sul portale di CompraPiacenza spirito di squadra»

● Emergenza sanitaria ed economica. Per sostenere l'economia locale, e soprattutto i piccoli negozi, è nata la vetrina virtuale di CompraPiacenza, pensata e realizzata da Libertà e Altrimedia con il supporto di Comune, Camera di Commercio e delle associazioni di categoria Cna, Confcommercio e Confesercenti. Sfruttata al meglio nel periodo natalizio, la piattaforma continua ad evolvere aggiungendo step-by-step sempre nuove funzionalità, come ad esempio il catalogo prodotti e la possibilità di gestire il proprio profilo commerciale in completa autonomia. «La prima fase ha soddisfatto pienamente la Camera di Commercio - spiega Filippo Cella, presidente dell'ente camerale - anche per l'obiettivo di crescita culturale, nel territorio e nel tessuto economico e commerciale, sull'utilizzo di nuovi sistemi digitali come appunto la vetrina web, alla quale gli esercenti si stanno iscrivendo e nella quale hanno iniziato ad inserire i loro prodotti». Funzionalità, è bene ricordarlo, che sono gratuite sia per i negozi che per i clienti. Questi ultimi possono effettuare ricerche, consultare i prodotti, e definire una proposta d'ordine da inviare al commerciante con il quale prendere accordi per il pagamento e la consegna. Ora l'auspicio di Cella è che sempre più attività commerciali aderiscano all'iniziativa, per sfruttare al meglio

le opportunità di internet. «L'obiettivo è che gli esercenti iscritti possano aumentare e che vi sia la sensibilità da parte di tutti di quanto sia importante presentare i propri prodotti sul web, soprattutto in una fase come questa che è di prolungata crisi emergenziale e di parziale chiusura - prosegue Cella -. La prospettiva, purtroppo, è che non ci sarà un immediato ritorno alla normalità, e quindi credo davvero che CompraPiacenza sia uno strumento integrativo importante per il commercio locale». Vantaggi per gli esercenti, praticità per i clienti e



Filippo Cella

«Una vetrina interessante e utile per conoscere e far crescere il commercio locale»

soprattutto una finalità etica, per dare sostegno al tessuto economico in sofferenza a causa della pandemia e delle restrizioni. «Penso che la vetrina di CompraPiacenza sia interessante, bella da vedere e utile anche per i piacentini - conclude - per conoscere queste realtà commerciali, visionando online i prodotti disponibili con spirito campanilista». **Marco Molinari**

FINECO
BANK

2020, UN ANNO DI SVOLTA

In un anno caratterizzato da stravolgimenti radicali che hanno modificato le abitudini dell'intera società, gli italiani hanno cambiato il proprio approccio anche nei confronti del risparmio. La consapevolezza dell'importanza di "mettere al lavoro" la propria liquidità e di individuare quindi opportunità di investimento si è scontrata con un crollo dei rendimenti negli sbocchi tradizionali per le famiglie italiane, quali titoli di stato e mercato immobiliare, chiarendo così la necessità di affidarsi a professionisti nella gestione dei propri risparmi. «In un periodo di grande complessità la reazione delle famiglie è stata quella di aumentare la propensione al risparmio» spiega Mauro Albanese, vice direttore generale e direttore commerciale di Fineco. «Avere al fianco una figura professionale nella pianificazione degli investimenti risulta quindi una scelta fondamentale». La capacità di mantenere con continuità la relazione con i risparmiatori, grazie a un modello di business dalla forte connotazione tecnologica, ha premiato Fineco con risultati da record. Nel 2020 la banca ha incrementato la raccolta di quasi il 60% rispetto all'anno precedente, superando i 9 miliardi di euro, e ha visto il patrimonio dei propri clienti superare quota 91 miliardi. «Grazie al giusto mix tra relazione umana e strumenti tecnologici, i consulenti Fineco sono riusciti a mantenere inalterata la qualità del servizio nei confronti della clientela e a continuare ad assisterla a tutto tondo sul proprio patrimonio» prosegue Albanese.



Pietro Fici Veltroni, Area Manager FinecoBank

Sul territorio di Piacenza, Cremona, Parma e Reggio Emilia, particolarmente vivace dal punto di vista economico ed imprenditoriale, Fineco è presente con una struttura di 63 consulenti e private banker e 8 Fineco Center.

«Ci lasciamo alle spalle un anno di forte crisi per molti settori e per le famiglie, ma che si è rivelato anche un anno di grandi opportunità» commenta Pietro Fici Veltroni, area manager FinecoBank. «L'impegno a restare vicini ai nostri clienti nei periodi di volatilità sui mercati che è coinciso con il lockdown ci ha permesso di ottenere risultati record in termini di raccolta, che si è attestata a circa 286,2 milioni di euro, segno evidente dell'apprezzamento dei clienti per la nostra piattaforma e del supporto dei consulenti finanziari. Abbiamo anche intensificato gli eventi via web a loro dedicati promuovendo una maggiore educazione finanziaria, con una partecipazione al di sopra di ogni aspettativa».

Fineco continuerà anche nel 2021 a puntare su una strategia di rafforzamento della Rete su tutto il territorio nazionale, composta ad oggi da 2.600 consulenti in tutta Italia, puntando sia sulla crescita professionale tramite formazione di alto profilo, sia sulla ricerca di nuovi talenti che possano continuamente migliorare la qualità del network. «Stiamo sempre alla ricerca di nuove figure professionali per la nostra squadra, sia provenienti da altre reti che dal mondo bancario tradizionale. A loro offriamo un ambiente in forte sviluppo, dove le opportunità di affermarsi non mancano» prosegue Fici Veltroni. «Puntiamo a persone esperte con elevati e comprovati standard professionali a cui garantiamo un percorso di crescita di grande soddisfazione. Senza dimenticarci dei giovani che vogliono intraprendere la professione, in un settore che sempre di più ha bisogno di nuova linfa vitale. Per loro abbiamo costruito un percorso triennale di formazione/lavoro che li porterà ad essere i protagonisti dei prossimi decenni».

I consulenti FinecoBank sono a disposizione nel Fineco Center di viale Risorgimento, 35 a Piacenza, tel. 0523 315984.

I NUMERI DELL'AREA DI PIACENZA, CREMONA, PARMA E REGGIO EMILIA

Numero pfa: 63
Patrimonio consulenti: € 2,9 miliardi
Numero Fineco Center: 8
Raccolta totale: € 286,2 milioni (Dati al 31.12.2020)

I NUMERI DI FINECO

Raccolta totale: € 9,3 miliardi
Patrimonio totale: € 91,7 miliardi
Pfa: 2.600
Fineco Center: 410
Clienti: 1.369.814 (Dati al 31.12.2020)