



# FAMILY OFFICE

*L*a rivista degli imprenditori e professionisti d'impresa

24

Numero 3  
luglio, settembre 2010  
Anno VII

**SPECIALE**  
*Private Insurance*



Cristina Rossello  
Aziende familiari e progetti di riforma



Giulio De Angelis  
Riquilificare il Sud



euresa-life  
Il mercato Vita delle polizze UNIT-LINKED



Daniele Mohammad Parracino  
Certificazioni "halal"



Massimo Cremona  
Aspetti fiscali e legalità



SiGrade  
Soluzioni software personalizzate per Family Office



Francesco Frigieri  
Perché il trust batte il fondo patrimoniale in termini di tutela del patrimonio familiare



Daniela Javarone  
Quando il gene della melomania si fa impegno sociale



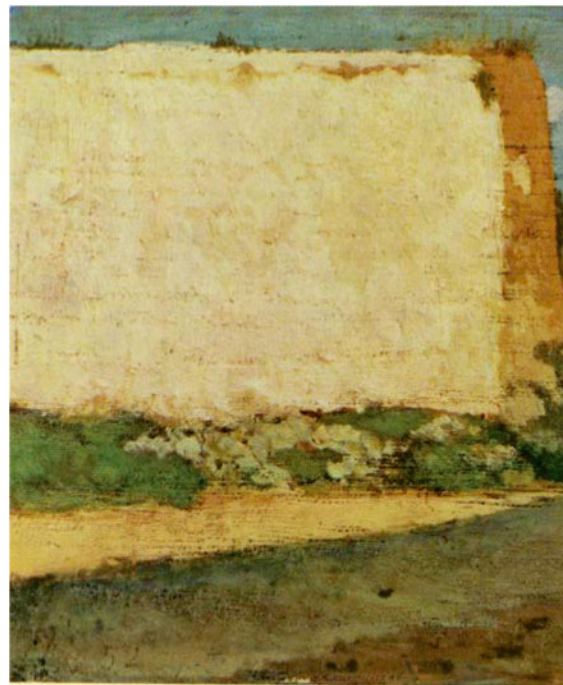
Tavola Rotonda  
La tutela del patrimonio di famiglia. Strumenti, scenari e prospettive

*Club*  
**FAMILY OFFICE**

## Riqualificare il Sud

La parola a Giulio De Angelis,  
presidente di ASCOMED,  
Associazione Commercianti Materiali Edili

— a cura di Katya Giorgi —



*Incontro con Giulio De Angelis nella bellissima cornice estiva del ROYAL GROUP-PARCO DEI PRINCIPI di Sorrento (su invito di Pasquale De Gennaro gm) e in compagnia del dott. Antonio Iaccarino, direttore del consorzio ATAPS (Aziende Turistiche Penisola Sorrentina).*

**Presidente è così importante per il mezzogiorno il cosiddetto piano casa? Cosa ne pensa?**

Vede, la riqualificazione sismica ed energetica e perché no, architettonica, del nostro patrimonio immobiliare, rappresenta l'occasione per un rilancio della nostra economia attraverso un settore strategico, non solo per il Sud, quale quello dell'edilizia, e ridisegna di fatto la geografia economica del commercio dell'artigianato nell'intero mezzogiorno.

**Cosa significa in termini di sviluppo reale?**

Il mezzogiorno ha solo tre grandi poli industriali: Petrochimico in Sicilia, Siderurgia a Taranto e Automobilistico tra Pomigliano, Melfi, Cassino e Termoli. Presenta poi un artigianato di qualità che spazia dall'agroalimentare, al tessile, alla ceramica; infine il turismo e i servizi collegati. Il Sud deve puntare sul commercio come attrattore di mercati di grande potenzialità, quali quello Maghrebino, Medio Orientale e Balcanico, che con i loro 450milioni di abitanti circa ed economie in crescita a due cifre, rappresentano una ottima opportunità. E' fonda-



Giulio de Angelis 48 anni, presidente di ASCOMED (Associazione Commercianti Materiali Edili) di Avellino, consigliere nazionale con delega per il Mezzogiorno di FEDERCOMATED (Federazione Nazionale Commercianti

Edili) che aderisce a CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA, è sposato da 27 anni, la moglie Silvia è editrice televisiva. Proviene da una famiglia d'imprenditori che opera da cinque generazioni nel settore siderurgico e in quello dei materiali edili. E' marketing manager della G.E.DEA, azienda di famiglia che commercializza pavimenti, arredo bagno e con il proprio marchio vende pavimenti e complementi d'arredo in cotto napoletano ed in pietra lavica. Opera nel contract alberghiero e nella domotica residenziale e turistica. I suoi hobby sono il mare, i rally e la storia, la sua grande passione: l'associazionismo.

mentale che le nostre eccellenze vengano qualificate, valorizzate a livello internazionale e utilizzate per fornire al mezzogiorno un'identità economica ed un progetto concreto di sviluppo.



Giuseppe Abbati (1836-1868), *Il Prato dello Strozzi*, 1862-'63  
olio su tavola, cm 14,2x37,9, Comodato Raccolta Gagliardini. Galleria d'arte moderna di Palazzo Pitti.

*La sua associazione che ruolo potrebbe avere in questo scenario?*

Potremmo fungere da vettore di tale progetto all'interno della stessa Confcommercio, che rappresenta, per la sua intercategorialità, il motore ideale del processo di sviluppo. In un paese privo di materie prime, l'unica economia spontanea ed ormai endogena è quella del commercio e dell'artigianato; gli italiani sono un popolo di commercianti e geniali artigiani. La partecipazione a Rete Imprese Italia, lo spirito di condivisione nella costruzione di un progetto di sviluppo con altre associazioni e, in altre parole, il "fare sistema" possono rappresentare l'arma vincente per raggiungere l'obiettivo di un'economia nostrana diversificata geograficamente ma equilibrata nella ricchezza prodotta. Il nostro modo di "fare commercio e turismo" andrebbe esportato all'estero, sulla falsariga degli americani che, attraverso l'esportazione del loro stile di vita, ci hanno insegnato a mangiare hamburger e a bere Coca-Cola. Il tutto con l'aiuto del governo nell'aprire attività all'estero anche di piccole dimensioni, autentici cloni delle nostre attività di prossimità e del nostro modo di accogliere e consigliare il cliente.

*Quale potrebbe essere il ruolo delle istituzioni?*

Il ruolo delle istituzioni potrebbe essere quello di agire quali interlocutori a livello provinciale, regionale e nazionale, attraverso un ascolto e una valutazione delle nostre proposte e una condivisione della loro rea-

lizzazione. Il federalismo può aiutare nella gestione di questo processo, ma non può essere sponsorizzato né condizionato da filosofie di tipo regionalistico se non addirittura separatistico. Tutti gli attori sociali di livello nazionale devono impegnarsi nel delegare, moralizzare e rendere le istituzioni efficienti! La forza di questo paese sta nella sua unità sociale, economica e politica e nel rispetto delle sue peculiarità regionali viste in un contesto unitario ed unico.

*I commercianti edili meridionali sono pronti a questa sfida, ad avere un ruolo non solo aziendale ma anche politico associativo? Quale è la sua opinione?*

Certamente! Le ASCOMED provinciali sono frequentate da imprenditori che possiedono tale spirito, sanno benissimo che il Sud, per riscattarsi, deve ridisegnare dall'interno la sua economia e comprendono anche l'importanza del "fare sistema". Sono inoltre consapevoli che la FEDERCOMATED e la stessa Confcommercio, a livello nazionale e periferico, sono pronte a condividere quest'idea di sviluppo. Se la situazione non fosse quella appena descritta, io non avrei avuto la fiducia e la delega del presidente nazionale di FEDERCOMATED, Giuseppe Freri e dell'intera assemblea nazionale a portare avanti un progetto di sviluppo della base associativa. Gli imprenditori si aggregano e si coinvolgono nella partecipazione attraverso progetti realizzabili non su ipotesi teoriche! ■