



sezione

DESIDERIO DI ISPIRARCI

belle storie

Storia di
Amadeo Peter Giannini,
personaggio
grandioso e
attualissimo.
Che superò
una catastrofe
simile al Covid-19.
E innovò
il mondo
del credito

IL PIÙ GRANDE BANCHIERE DEL MONDO (gentiluomo e amico della gente)

di Lucia Ingresso, l.ingrosso@millionaire.it

segue ►►



Generoso, onesto, visionario, lungimirante, coraggioso. Rifiutò denaro, onori, cariche. Ma non sfide, responsabilità e opportunità.

AMADEO PETER GIANNINI

È l'imprenditore che finanziò il primo film di Chaplin, *Il monello*, la creazione della 20th Century Fox, la costruzione del Golden Gate a San Francisco e la nascita della Hewlett-Packard. L'uomo che rifiutò l'endorsement a Benito Mussolini («Si finge un agnello, è un lupo famelico») e contribuì a far eleggere Franklin Delano Roosevelt. L'affarista che capì il talento di Walt Disney e gli diede l'idea (e i soldi) per realizzare un film leggendario: *Biancaneve e i sette nani*. Il banchiere che permise a migliaia di onesti lavoratori e immigrati di mettersi in proprio e diede ai suoi dipendenti l'accesso alle cure mediche e agli studi per i figli. Il visionario che anticipò il Piano Marshall, puntò sulla pubblicità, diede opportunità e potere alle donne. Il combattente che tenne testa a Rockefeller e J.P. Morgan e seppe risollevarsi dopo un terremoto devastante. L'uomo che si fece amare dalla sua famiglia, dai suoi collaboratori e da due nazioni: gli Usa, in cui crebbe, e l'Italia, la sua terra d'origine. Quello che, da più parti, è stato definito «il più grande banchiere del mondo», in grado di creare un impero da 517 filiali con un patrimonio di oltre 6 miliardi di dollari. Stiamo parlando di una storia lontana nel tempo: Gianni è nato il 6 maggio del 1870, 150 anni fa, e morto nel 1949. Eppure la sua figura è moderna e più che mai attuale. A causa di un terremoto, ma non solo. La sua storia è quasi leggendaria.

Gli inizi difficili a San Jose, il padre viene ucciso

Tutto comincia nel 1869, quando Luigi e Virginia Gianni lasciano la natia cittadina di Favale di Malvaro, in provincia di Genova, per emigrare negli Stati Uniti. In California, a San Jose, dove hanno avviato un'impresa agricola, il 6 maggio 1870 (150 anni fa) nasce Amadeo Peter, detto Appi. Il padre gli insegna i valori dell'onestà e del duro lavoro, ma, quando Appi ha solo 7 anni, viene ucciso da un bracciante per una controversia da un dollaro. Il trauma è enorme. Per fortuna, la madre si risposò con Lorenzo, amico di famiglia e agricoltore. La famiglia si trasferisce a San Francisco, dove il mercato è più fiorente. «A 14 anni, Amadeo lascia la scuola. Lavora

Una vita da romanzo



Si presenta come un romanzo, anche se si basa in grandissima parte sulla vera vita di Amadeo Peter Gianni. Il banchiere galantuomo. A scriverlo Giorgio Chiarva, industriale del legno con la passione per il racconto.

Come nasce l'idea di raccontare Gianni? «Lo spunto arriva da mio cugino, il regista Giuliano Montaldo. Quando era a San Francisco nel 1969, per girare il film *Gli intoccabili*, un ragazzino, saputo che era italiano, gli parlò di Gianni. Lui non lo conosceva e quando lo scoprì, mi suggerì anni dopo di scriverne. Iniziai con una bozza di sceneggiatura, ma Giuliano mi disse che ero negato per le sceneggiature. E che il film, anche a causa dell'evento centrale del terremoto, sarebbe stato troppo costoso da realizzare. Da qui l'idea di farne un libro».

Quanto tempo ci ha messo e come si è documentato? «Circa tre anni. Ho trovato molto materiale online. Ho letto biografie e riviste in inglese. Sono andato nel suo paese di origine, in provincia di Genova, dove ho parlato con il sindaco e ho visitato il museo. E poi in California, due volte».

Perché la scelta della copertina? «È un'illustrazione dell'artista genovese Alfonso Clerici e ritrae il Golden Gate, ponte finanziato da Gianni. Quando, qualche mese fa, il presidente Mattarella è andato a San Francisco ha detto: «Ma come facciamo a non essere amici, visto che la realizzazione del vostro simbolo è stata possibile grazie a un italiano?». Il Golden Gate è l'emblema dell'Italia che fa e che resta».



nell'impresa agricola del patrigno e capisce che la frutta va raccolta acerba e che è meglio commerciare che coltivare. In più, pensa subito a come farla crescere. A 15 anni, inventa il *mailing*. Scrive infatti una lettera che propone i servizi dell'azienda a potenziali clienti e la ricopia per ben 100 volte. Conseguenza? 100 nuovi clienti! Successivamente, farà largo uso degli strumenti pubblicitari: spot radiofonici, annunci sui quotidiani, interviste sui giornali. Capisce l'importanza di rivolgersi nel modo giusto al target giusto. Quando cerca clienti fra gli immigrati, scrive volantini pubblicitari nelle varie lingue» racconta Giorgio A. Chiarva, autore della sua biografia.

I primi successi: una banca con facilità di accesso al credito

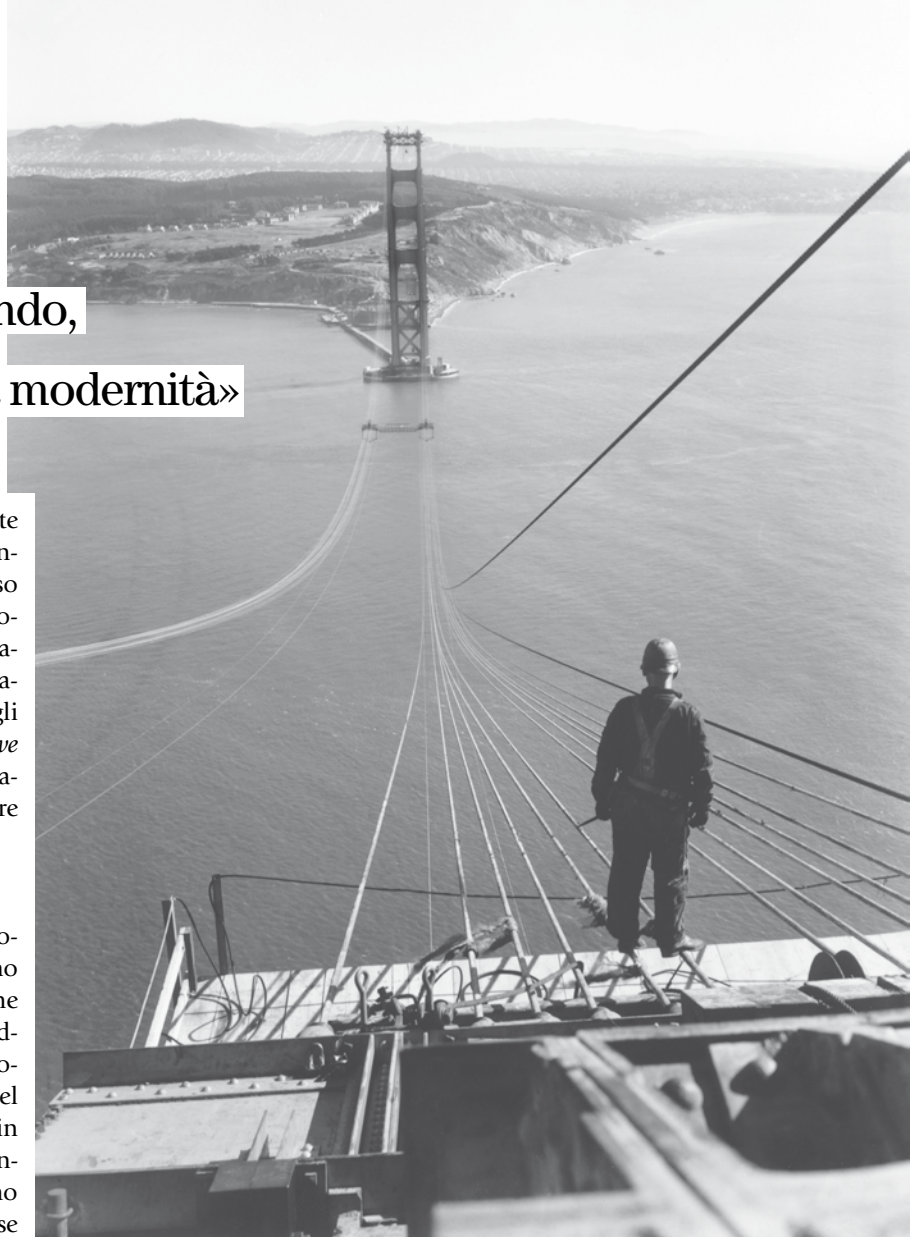
A 20 anni è un ragazzone di 100 kg alto 180 cm, con le idee molto chiare. Sposa Clorinda, figlia di un grande banchiere. All'inizio il suocero è scettico e lo definisce «Quel verduraio italiano». Poi, capito il suo valore, gli lascia la direzione della sua banca. A malincuore, Amadeo si dimette dall'impresa del patrigno e si getta nella nuova avventura. La sua idea: una banca più moderna, con meno garanzie e più facilità di accesso al credito. «Il mondo si sta trasformando, noi dobbiamo capirlo e, se possibile, adeguarci alla modernità» dice al cognato. Ma il suo spazio di manovra è limitato. E così Amadeo, a 34 anni, lascia la banca del suocero per fondarne una sua: la Bank of Italy, ad azionariato diffuso (poi diventerà Bank of America).

«I nostri clienti sono quelli che voi avete sempre rifiutato. Faremo prestiti di importi anche modesti alle nuove imprese, agli immigrati, a chi non può dare garanzie, ma ha buone idee e voglia di lavorare. Le banche devono avere una funzione sociale, guidare lo sviluppo, creare opportunità, diventare la forza su cui l'imprenditore può fare conto» amava ripetere Gianni. Rifiuta la carica di presidente (sarà solo vice) perché vuole che la banca sia di tutti gli italiani. Gli inizi sono difficili, poi riesce a farsi conoscere.

La battuta d'arresto e la ripartenza

Anche Appi si trova coinvolto in un evento tragico, capace di distruggere la sua vita e tutto ciò che ha costruito. Se oggi è il Covid-19, nel 1906 a San Francisco è il terremoto a buttare all'aria decenni di lavoro: città distrutta, 3.000 morti, una crisi senza precedenti. La banca è in macerie, ma tempo pochi giorni e lui la riapre al porto, la zona più popolare. È solo un banchetto da verduraio con la scritta Bank of Italy e, sotto, «*business as usual*». E una mission chiara: dare i soldi a chi intende contribuire alla ricostruzione. Senza garanzie, perché le uniche garanzie sono l'onestà e la voglia di lavorare.

«L'insegnamento è anche per i politici e i governanti di oggi che danno i soldi in base alla pancia e all'opportunità di ottenere dei voti. E invece bisogna darli a chi intraprende, dà lavoro, produce ricchezza» commenta Chiarva. ►►



Un operaio durante la costruzione del Golden Gate, il ponte simbolo della città di San Francisco, finanziato da Amadeo Gianni.

Il Golden Gate e l'amore per l'Italia

Nel 1932 si presenta da lui l'ingegner Strauss: «Ho scommesso la mia vita su questo ponte, ho investito 10 anni di vita e tutti i miei soldi. Ora sono a un passo dal rinunciare, lei è la mia unica speranza». Gianni sa che l'affare può essere buono, così fa una sola domanda a Strauss: «Quanto durerà questo ponte?» La risposta («Per sempre») lo convince. Così lo finanzia con 35 milioni, al posto dei 32 richiesti. È un ottimo investimento. Quando, a un evento della Chrysler (società che aveva contribuito a salvare) gli viene regalata un'auto, lui si indigna: «A malapena accetto una bottiglia di grappa». La restituisce e pretende che il valore sia dato in beneficenza e la notizia riportata dai giornali. Quando, durante la Seconda guerra mondiale, gli italiani

11 qualità da imparare

1. CAPARBIETÀ. Ha combattuto con energia e costanza per portare avanti le sue idee, anche quando nessuno ci credeva ed era molto avanti sui tempi.

2. RESISTENZA E RESILIENZA. Dopo il rovinoso terremoto che rase al suolo San Francisco, lui non si lasciò abbattere. Cinque giorni dopo era al porto, con un banchetto e la scritta "Bank of America" a finanziare chi voleva ripartire.

3. ORIENTAMENTO AL MARKETING. A 15 anni inventò il mailing. Poi puntò sulle pubblicità in radio e sui giornali. Capì l'importanza di colpire il target: per rivolgersi agli immigrati, scrisse volantini nelle diverse lingue. Abile anche nella creazione di slogan, indimenticabile il suo "Back to good times" così simile al reaganiano e trumpiano "Make America great again". Una volta disse: «Dovremmo affrontare la clientela come se vendessimo un qualunque prodotto commerciale».

4. FANTASIA. Ha inventato nuove soluzioni e regole del gioco.

5. ONESTÀ. Non accettava regali, era trasparente, incorruttibile. «I cassetti della mia scrivania sono sempre aperti, perché non ho nulla da nascondere» diceva.

6. ABILITÀ NEL SELEZIONARE I COLLABORATORI. Amadeo non era un uomo solo al comando. Accanto a sé volle e valorizzò validi collaboratori. In primis, il fratello medico Attilio, che si occupò soprattutto delle produzioni cinematografiche. E il figlio Mario, fondamentale mediatore, a fronte del carattere burbero e poco malleabile di Amadeo.

7. CAPACITÀ DI COGLIERE LE OPPORTUNITÀ. Sempre aperto al cambiamento, coglieva i mutamenti e li trasformava in opportunità.

8. FORZA D'ANIMO (E FISICA). Una delle battaglie più dure per la guida della banca, Gianni la combatté

quando era molto malato e sofferente a causa di una brutta nevrite. Nonostante ciò, percorse migliaia di km e incontrò migliaia di persone in tutti gli Stati Uniti per portare avanti la sua linea. E, alla fine, ebbe la meglio su J. P. Morgan.

9. APERTURA MENTALE. Nel 1910 negli Usa le donne non potevano votare, ma neanche potevano svolgere lavori di concetto. È Gianni ad assumerle, dedicando alle donne (impiegate e clienti) addirittura una delle sue filiali. Durante la Seconda guerra mondiale, con gli uomini al fronte, crea una scuola di scienze bancarie per le donne, dedicata alla moglie, morta nel frattempo.

10. FIDUCIA NEL POTERE DEL DENARO E DISINTERESSE PER I SOLDI. «Gianni non dava i soldi ai poveri, ma li distribuiva in modo intelligente a chi aveva dei progetti, delle idee, un business da far crescere. Sapeva che i soldi chiamano i soldi e la ricchezza crea ricchezza» illustra Chiarva. «Non mi interessa diventare milionario. La ricchezza possiede le persone» diceva Amadeo.

11. VISIONE DEL FUTURO. Perché ha capito che *Il monello* era un potenziale film di successo, Walt Disney un autore di talento, il Golden Gate un investimento profittabile, la Chrysler un'azienda da rilanciare? Grazie alla sua visione, alla sua capacità di guardare oltre.



SCRIVICI, TI REGALIAMO IL LIBRO

Vuoi leggere *Amadeo Peter Gianni. Il banchiere galantuomo* (Brioschi, 18 euro), di Giorgio Chiarva? Scrivici entro il 31 maggio un'email a: esperto@millionaire.it, mettendo in oggetto "galantuomo". Ricordati di aggiungere una motivazione e un indirizzo postale. Gli abbonati hanno una corsia preferenziale. Cinque copie gratis a disposizione dei lettori.