

Semestrale di informazione della Banca  
del Centroveneto - Credito Cooperativo di Longare  
Sped. in abb. post. D.L. 353/2003  
(conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1,  
DCB Vicenza - Registrazione Tribunale di Vicenza  
n.970 del 28.2.2000 - Anno 14 numero 46/2015

# L'ACCENTO

numero

46

dicembre 2015

## AL COLLE DEL CILIEGIO

*L'agriturismo  
premiato dagli utenti  
di Booking*

## BCV CI PIACE!

*Le pagine aziendali  
su Facebook  
e LinkedIn*

## RISTORANTI CHE PASSIONE

*La guida  
multimediale  
della buona tavola*

## SICUREZZA INTERNET

*5 regole utili  
per evitare truffe  
e perdite di tempo*

Contiene Inserto Redazionale

# Banca Online

Tendenze, innovazioni, strumenti  
di pagamento:  
una Rete al vostro servizio.



BANCA DEL CENTROVENETO

CREDITO COOPERATIVO S.C. - LONGARE

# la tua banca dove e quando vuoi

Quando sei fuori ufficio o lontano da casa, grazie a InBank Mobile puoi comunque consultare i tuoi movimenti bancari, fare un bonifico, ricaricare il cellulare e molto altro.

Ecco tutte le funzioni InBank che hai sempre a portata di mano:



**LE INFORMAZIONI PRIMA DI TUTTO** Hai a disposizione il quadro completo della tua posizione finanziaria



**PIN RAPIDO** Tenere il proprio conto sotto controllo significa accedervi rapidamente



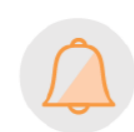
**MULTI PROFILO** Puoi accedere dallo stesso smartphone con utenze InBank differenti



**TOUCH ID** per accedere al tuo conto tramite impronta digitale (disponibile per dispositivi con iOS 9)



**WIDGET** Se sei un cliente privato, potrai decidere quali informazioni visualizzare quando accedi alla tua App



**NOTIFICHE** Con InBank App potrai ricevere avvisi sui movimenti del tuo conto corrente



**OPERAZIONI** Potrai fare bonifici, ricariche telefoniche e carte prepagate

Inoltre, con InBank Business e Business+ puoi visualizzare e autorizzare le disposizioni inserite dagli utenti secondari.



## Guarda il tuo conto con occhi diversi.

APP ANDROID SU Google play

**SCARICA L'APP** dallo store

L'App è disponibile per Android

Scarica su App Store

**SCARICA L'APP** dallo store

L'App è disponibile per iOS



**Flavio Stecca**  
Presidente Banca del Centroveneto

E' stato scritto e detto molto spesso, nel corso degli ultimi tempi che, al termine della lunga crisi prima finanziaria e poi economica, iniziata nel 2008 e ancora non del tutto esaurita, "nulla sarà più come prima". Ed in effetti possiamo constatare come in ambito bancario, con particolare riferimento a quelle banche, quali le BCC, chiamate a svolgere un ruolo di servizio all'economia reale, molto è cambiato, soprattutto in termini di assetto regolamentare e di approccio alla supervisione nel suo insieme. Basti pensare ai processi di trasformazione delle banche popolari imposti dalla Vigilanza europea e al progetto di autoriforma delle nostre stesse banche di credito cooperativo che è in procinto di giungere nel breve a definizione.

Ma vorrei soffermarmi con voi ad analizzare brevemente uno fra i diversi interventi normativi intervenuti dal 2008 ad oggi, ovvero la Direttiva europea BRRD (Bank Recovery and Resolution Directive) che rappresenta senza dubbio uno dei provvedimenti più significativi.

La citata disciplina, recepita nell'ordinamento italiano con i decreti legislativi attuativi n. 180 e n. 181 del 16 Novembre 2015 e che entrerà in vigore dal 1° gennaio 2016, introduce regole armonizzate per prevenire e gestire le crisi delle banche e delle imprese di investimento con lo scopo prioritario di evitare che il default di una banca possa ricadere sulla collettività. La BRRD è normata da due Decreti legislativi: il Dlgs. n. 180/2015: introduce la nuova disciplina in materia di piani di risoluzione per banche in crisi e fornisce indicazioni circa l'inizio e la conclusione delle procedure, sull'adozione delle misure, sulle modalità di gestione delle crisi, su poteri e funzioni dell'autorità indipendente di risoluzione individuata nella Banca d'Italia, preposta

a seguire il processo di salvataggio della banca.

il Dlgs. n.181/2015: modifica la normativa di settore introducendo la disciplina per i piani di risanamento e dell'intervento precoce sulla banca in crisi.

Viene modificata, inoltre, la disciplina della liquidazione coatta amministrativa per adeguarla alla nuova normativa europea. Attualmente la normativa italiana prevede, per una banca in crisi, l'amministrazione straordinaria o la liquidazione coatta amministrativa.

Dal 1° gennaio 2016, quindi, nell'ambito delle modalità di intervento per affrontare una crisi bancaria troveranno applicazione le norme che disciplinano: la definizione dei c.d. piani di risanamento, le misure di intervento precoce e, infine, la procedura di risoluzione.

La risoluzione di una crisi bancaria potrà essere gestita mediante diversi strumenti quali:

- la cessione a terzi delle attività;
- la costituzione di un "ente-ponte" o bridge bank;
- la costituzione di una bad bank;
- il bail-in.

Inoltre, le conseguenze della crisi della Banca ricadranno, in prima battuta, sulla banca stessa (vendita parte attività, trasferimento passività...) e, in caso di applicazione dello strumento del bail-in, in ordine di priorità su:

- azionisti;
- sottoscrittori di obbligazioni subordinate e senior;
- correntisti, con liquidità superiore ai 100mila euro sul conto corrente.

A questi attori, secondo la procedura di bail-in, sarà chiesto un contributo per il salvataggio del-

la banca pari almeno all'8% del passivo dell'istituto in crisi, prima dell'eventuale intervento del Fondo unico di risoluzione.

Per quanto riguarda i correntisti, il contributo sarà calcolato sulla parte che eccede i 100mila euro coperti dal fondo di garanzia.

Restano, quindi, esclusi dal meccanismo di bail-in:

i depositi protetti, ovvero con liquidità sul conto corrente inferiore ai 100mila euro; le passività garantite, inclusi i covered bond;

i debiti verso dipendenti, fisco, enti previdenziali e fornitori.

Nata dunque per dare risposta alla crisi dal punto di vista regolamentare e per superare le lacune normative che la crisi aveva messo in luce, la BRRD riguarda tutte le tipologie di banche grandi o piccole, senza riuscire però - allo stato attuale - a declinare correttamente l'istanza di proporzionalità così essenziale nella biodiversità del sistema bancario.

Corre l'obbligo ricordare in questo contesto come il credito cooperativo, grazie a strumenti spesso innovativi, quali il Fondo Centrale di garanzia, il Fondo Garanzia Depositanti, il Fondo Garanzia Obbligazionisti, Banca Sviluppo, Fondo Garanzia Istituzionale abbia già maturato al suo interno nel corso degli anni un know-how e una cultura molto forte in tema di prevenzione. Una cultura basata sulla rete e sulla solidarietà di sistema che, mai come nella situazione attuale, può tornare molto utile.

Vorrei altresì ricordare come le Bcc abbiano già attivato meccanismi e strumenti di categoria per gestire le situazioni di crisi delle banche del movimento che - fino ad oggi -

sono sempre state risolte attraverso l'intervento di soccorso di un'altra Bcc o di una Banca di categoria (si evidenzia il caso di Banca Sviluppo Spa) costituita apposta per tutelare soci e clienti ed in generale i rapporti intrattenuti da Bcc avviate alla liquidazione.

In ultima analisi, la nuova Direttiva offre spunti di riflessione per le Banche di Credito Cooperativo che dovranno approntare nuove strategie per rendere ancora più visibile la modernità e l'utilità del proprio modello di banche di territorio, salvaguardando le proprie quote di mercato e le proprie autonomie identitarie come bene per le comunità di riferimento, del Paese e della stessa Europa. Appare di tutta evidenza che, come avviene per ogni azienda inserita in un contesto competitivo, usciranno vincenti dalla sfida generata dalla crisi solo quelle banche che sapranno rafforzarsi patrimonialmente, innovare il proprio modello distributivo e di business, guardare oltre le logiche del mero profitto, trovando forza nel patrimonio di valori che da sempre le contraddistinguono.

A tal proposito, ritengo importante richiamare la Vostra attenzione sull'interessante posizionamento della nostra Banca riguardo al principale indicatore patrimoniale, il CET1, raffrontato con alcune Banche di sistema.

Ricordo che CET1 è l'acronimo di Common Equity Tier 1 ed è il parametro che misura la solidità di una banca mettendo in rapporto il capitale a disposizione della stessa e le sue attività di rischio. Attualmente la soglia minima regolamentare del CET1, prevista dalla BCE, è del 10,50%.\*

QUOTATE	CET 1 %	PREZZO	NON QUOTATE	CET 1 %	PREZZO
POSTE ITALIANE	14,67	6,690	<b>BANCA DEL CENTROVENETO</b>	<b>15,66</b>	<b>NQ</b>
INTESA SAN PAOLO	14,30	3,168	B.P. ETICA	11,41	NQ
B. GENERALI	13,98	28,320	B.P. ALTO ADIGE	11,10	NQ
B. INTERMOBILIARE	13,26	2,850	B.P. BARI	11,03	NQ
UBI BANCA	12,94	6,680	IBL	9,55	NQ
B. CARIGE	12,80	1,617	VENETO BANCA	8,37	NQ
B. POPOLARE	12,25	12,890	B.P. VICENZA	6,80	NQ
MEDIOBANCA	11,98	9,160	B. DELLE MARCHE	ND	NQ
B. P. MILANO	11,89	0,849	C.R. FERRARA	ND	NQ

\*Dati rilevati dal Sole 24 Ore del 14/11/2015

A nome mio e del Consiglio di Amministrazione giungano a Voi e alle Vostre famiglie i migliori auguri per le prossime festività natalizie.

04

**COME INVESTIRE NELL'ERA DEI TASSI NEGATIVI**



06

**LA PUBBLICITÀ ONLINE**

*Si evolve insieme alle abitudini degli utenti*

07

**BORSE DI STUDIO**

*Oggi...lo studio per domani*



08

**QUELLI CHE "CI SAREMO!"**

*Freschezza, energia, grande concentrazione, voglia di apprendere*



10

**IL FATTORE QI PER LA COOPERAZIONE DI DOMANI**



11

**IL BANCOMAT CHE TI PREMIA!**

12

**I VERTICI BCV: PORTIAMO AVANTI I NOSTRI VALORI**



13

**BANCA 24 ORE**



14

**AGRITURISMO AL COLLE DEL CILIEGIO**



17

**BCV È SOCIAL**

*Seguici su Facebook e LinkedIn*

**RISTORANTI CHE PASSIONE**

*Guida multimediale alla buona tavola*



21

**UFFICIO FINANZA**

*Esperienza e competenza*

23

**LE FILIALI**

*Torreglia  
Torri di Arcugnano*

24

**CONVEGNI & EVENTI**

*Fidelity: opportunità e rischi  
Impresa Online  
Amex Day  
Commercialisti dell'ordine di Bassano  
Gioco di squadra*

26

**SICUREZZA INTERNET**



29

**CONTRIBUTI**

**UN AIUTO AI GIOVANI**

*Scopri il fondo di garanzia prima casa*



30

32

**3D SECURITY**

*La password via SMS*



33

**GITE 2016**

**Sede e Direzione:** Longare // **Filiali:** Arcugnano // Arsego // Bolzano Vicentino // Bressio // Camisano Vicentino // Campo San Martino // Caselle di Selvazzano // Cervarese Santa Croce // Dueville // Grantorto // Grignano di Zocco // Grumolo delle Abbadesse // Longare // Torreglia // Torri di Arcugnano // Torri di Quartesolo // Vicenza Centro Storico // Vicenza San Lazzaro // Vicenza Stanga

Info 0444 214101 - [www.centroveneto.it](http://www.centroveneto.it)



**L'Accento sulla Cooperatività**  
Semestrale di informazione della Banca del Centroveneto - Credito Cooperativo di Longare - Sped. in abb. post. D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza - Registrazione Tribunale

di Vicenza n.970 del 28.2.2000 - Anno 14 numero 46/2015

**Editore, Redazione, Amministrazione**  
Banca del Centroveneto  
Credito Cooperativo di Longare  
Ponte di Costozza, 12 - Longare - (VI)

**Direttore Responsabile**  
Adriano Toniolo

**Progetto grafico ed editoriale**  
Nextra Srl  
Via Brescia, 2  
36040 Torri di Quartesolo (VI)

**Fotolito e stampa**  
Artigiana Grafica snc di Raffaello Antonio & C. - Montegaldà - Vicenza

**A cura di**  
Banca del Centroveneto  
Nextra Srl



**Mariano Bonatto**  
Direttore Generale Banca del Centroveneto

## COME INVESTIRE *nell'era dei tassi negativi*

Mi ha molto colpito il titolo di un articolo apparso giorni fa su un quotidiano finanziario "come investire a breve nell'era dei tassi negativi", portandomi a riflettere su quella che appare senza dubbio una situazione senza precedenti, un fenomeno mai visto prima della crisi finanziaria ovvero l'offerta di tassi di interesse negativi su titoli di Stato; stiamo parlando di operazioni con scadenza 3-6-12-24 mesi con rendimenti oscillanti tra il - 0,17% e il - 0,008% dei due anni.

Finanziariamente parlando, ci troviamo

realmente in una situazione che non ha precedenti, le cui cause sono oggetto dei più diversi pareri, ma che sostanzialmente si riconducono all'esigenza di fare salire i consumi e l'inflazione.

E quindi la domanda sorge spontanea: come investire nell'epoca dei tassi negativi?

Sicuramente, il fatto che gli investimenti tradizionali in titoli di Stato abbiano rendimenti nulli induce chi ha capitali da impiegare a cercare impieghi alternativi. E dal momento che, come si dice, non tutto il male viene per nuocere, questa situazione quasi paradossale potrà offrire anche qualche opportunità, ma quali?

Come sempre, bisogna partire dall'analisi della situazione personale in termini di: propensione al rischio, situazione economica e orizzonte temporale che rappresentano i fattori di maggiore importanza.

La propensione al rischio è un fattore soggettivo: l'investitore che non intende subire, anche solo temporaneamente, una riduzione di valore nei propri investimenti, dovrà evidentemente limitarsi all'acquisto di strumenti che garantiscano un rendimento costante e stabile, oltre alla consapevolezza che ad un minore rischio si associa di solito una minore redditività, mentre un alto rendimento

porta inevitabilmente con sé un rischio altrettanto elevato.

Altro fattore soggettivo è la situazione economica dell'investitore che lo farà decidere per una situazione con creazione e distribuzione di proventi nel tempo, piuttosto che per un rendita a scadenza. Per quanto riguarda l'orizzonte temporale, tanto più questo è breve, tanto più conservativa dovrà essere la scelta.

Ma, tralasciando in questa occasione di addentrarmi in questo tipo di analisi che potrete affrontare presso i ns. uffici finanziari con i colleghi della finanza, vorrei piuttosto esplicitarvi come, in questo scenario Banca del Centroveneto abbia continuato ad attivare strategie ed iniziative, sotto il profilo della consulenza in materia finanziaria e normativa, che si basano sulla formazione specialistica dei propri addetti del comparto finanza e sul costante adeguamento alle importanti novità normative.

La nostra banca, diversamente dalle banche di sistema, da sempre dispone di un catalogo prodotti multi brand che ci permette di soddisfare ed accompagnare le esigenze del cliente più evoluto, ma proprio a questo riguardo riteniamo che non sia la finanza a fare la differenza bensì la consulenza finanziaria che si riceve.

Il mio pensiero va quindi all'importante ruolo della nostra banca nel servizio consulenziale alla propria clientela, attraverso l'organizzazione di convegni sul territorio in tema di previdenza complementare, fondi comuni, sicav e gestioni patrimoniali, ed anche tutte quelle iniziative volte a promuovere l'educazione al risparmio. Un intenso lavoro strategico, a tutto tondo, che si è esplicitato attraverso appunto l'attivazione di eventi che hanno registrato larga partecipazione ed ampio consenso. E sempre di più Banca del Centroveneto, nel territorio dove opera, rappresenta per i propri soci e clienti un riferimento importante non solo dal punto di vista economico e finanziario, ma anche e soprattutto per svolgere quel ruolo sociale-educativo ben esplicitato dall'art.2 dello Statuto sociale: "la Banca si impegna a promuovere lo sviluppo della cooperazione e l'educazione al risparmio e alla finanza".

E ritorniamo ancora una volta alla funzione unica ed insostituibile delle nostre

banche di credito cooperativo che favoriscono una relazione diretta tra risorse finanziarie locali e investimenti delle imprese del territorio, stabilendo alla fine un coinvolgimento sociale delle stesse nello sviluppo locale, secondo i principi dettati dalla Carta della finanza libera, forte e democratica (che si riporta di seguito), con la capacità di coniugare i nuovi indirizzi normativi e le complessità di un mercato in continua evoluzione.

### *La Carta della Finanza libera, forte, democratica*

Il documento, approvato al XIV Congresso Nazionale del Credito Cooperativo nel dicembre 2011, ribadisce l'impegno delle BCC-CR nell'agire economico, civile e sociale per un rilancio del Paese Italia, esprimendo in dieci punti la "finanza che vogliamo":

#### **1. Responsabile**

Una finanza responsabile, sostenibile, non solo nel senso della attenzione alla allocazione delle risorse, ma anche una finanza responsabilmente gestita e orientata al bene comune. Interpretata da persone capaci di incarnare valori ed essere buon esempio in una società segnata dalla primazia del piccolo vantaggio, della convenienza a breve termine, delle rendite di posizione, piuttosto che dal perseguimento della reale utilità.

#### **2. Sociale**

Attenta ai bisogni della società. Capace di guardare oltre se stessa. Nella consapevolezza che lo sviluppo è una variabile dipendente del ben-essere. Le banche crescono, e diventano esse stesse "attrici" di sviluppo, se fanno crescere i territori e le economie locali intorno a sé. La finanza che vogliamo è una finanza di comunità, personalizzata e personalizzante.

#### **3. Plurale**

Composta di soggetti diversi, per dimensione, forma giuridica, obiettivi d'impresa. Perché la diversità è ricchezza, consente di "fare complemento" rispetto alle esigenze delle persone e garantisce una maggiore, effettiva concorrenza. A beneficio del mercato stesso e dei clienti.

#### **4. Inclusiva**

La finanza promuove. La finanza abilita. Offre strumenti per costruire il futuro ed autentica "cittadinanza sociale". Per questo deve essere aperta ed avere l'obiettivo di integrare nei circuiti economici e partecipativi. Perché, attraverso di essi, passano integrazione, rispetto, coesione, attenzione per il bene comune.

#### **5. Comprensibile**

La finanza non deve abitare i templi, ma le piazze. Deve parlare il linguaggio comune delle persone. Essere trasparente. Essere paritetica: deve porre la sua competenza al servizio delle esigenze di chi ha di fronte. Sinteticamente e con chiarezza.

#### **6. Utile**

Non autoreferenziale, ma al servizio. Non padrona, ma "ancella". Non fine ultimo, ma strumento. Per consentire alle persone di raggiungere i propri obiettivi di crescita individuale e collettiva, di affrancarsi da destini apparentemente segnati, di mettere a fattor comune le proprie capacità ed esperienze.

#### **7. Incentivante**

Una finanza capace di riconoscere il merito, di valutare il merito, di dare fiducia al merito. Anche oltre i numeri e le procedure standard. In grado di innescare processi virtuosi di sviluppo e di generare emulazione positiva.

#### **8. Educante**

Finanza che rende capaci di gestire il denaro, nelle diverse fasi della vita, con discernimento e consapevolezza. Che accompagna con i giusti consigli ed interventi i processi di risparmio, indebitamento, investimento, spesa. Che educa a gestire il denaro nel rispetto della legalità e del bene comune.

#### **9. Efficiente**

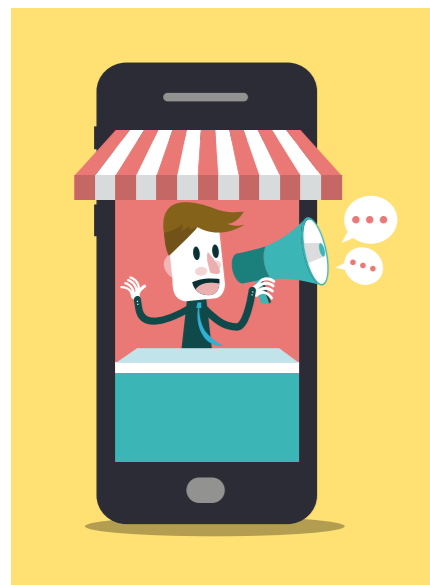
Impegnata a migliorare la propria offerta ed i propri processi di lavoro con il fine di garantire sempre maggiore convenienza ai propri clienti. Che sia in grado di accompagnare e sostenere processi di crescita complessi, sfide imprenditoriali, progetti di vita.

#### **10. Partecipata**

Finanza nella quale un numero diffuso di persone abbia potere di parola, di intervento, di decisione. Espressione di democrazia economica. Nel rispetto della più elementare esigenza degli individui: quella di immaginare il futuro e di contribuire fattivamente a realizzarlo.

# LA PUBBLICITÀ ONLINE

si evolve insieme alle abitudini degli utenti



**N**el 2015, per la prima volta, il traffico "mobile", ovvero quello generato da dispositivi mobili come smartphone e tablet, ha superato il traffico "desktop" proveniente da computer fissi e portatili. In una recente conferenza tenutasi nel quartier generale europeo di Google a Dublino sono stati presentati i dati più recenti sul comportamento online delle persone, ed è emerso come non si "vada" più online, ma piuttosto si "viva" online. Ognuno di noi ha almeno un cellulare e gli smartphone sono utilizzati sempre di più, mentre si svolgono diverse attività contemporaneamente con altri dispositivi: mentre si legge un quotidiano o una rivista, mentre si guarda un film, mentre si guarda la TV o si ascolta musica.

Ecco perché il mobile diventa sempre più importante in un mondo multicanale. Vi siete mai chiesti quante volte controlliamo il cellulare al giorno? Mediamente 150 volte (fonte KPCB, USA, 2013).

**E in Italia? Come usiamo internet in un paese con un'alta densità di cellulari pro capite e dove mediamente si posseggono 2 dispositivi connessi pro capite?**

Secondo Audiweb l'85% degli italiani tra gli 11 e i 74 anni ha accesso ad internet (circa 40 milioni di persone, ovviamente le fasce d'età più basse hanno una copertura più alta che supera il 90%.

Il 95% delle persone in Italia usa un dispositivo mobile o uno smartphone e l'80% degli utenti internet in Italia vi accede quotidianamente (fonte Google Consumer Barometer). Secondo l'indagine "Our Mobile Planet" condotta da Google in collaborazione con Ipsos MediaCT, l'identikit dell'utente smartphone italiano è il seguente: 84% dei consumatori italiani ricerca prodotti o servizi ogni giorno, 72% dei consumatori italiani oggi non esce senza il proprio smartphone, 30% degli utenti smartphone in Italia ha acquistato un prodotto o un servizio attraverso mobile, 44% dei consumatori italiani ha acquistato su Desktop dopo aver effettuato una prima ricerca su mobile 33% dei consumatori italiani asserisce di aver acquistato in negozio dopo una ricerca su smartphone.

**Come si adeguano le aziende per rispondere ai bisogni dei consumatori proponendo i loro prodotti e servizi?**

Tra i 5 milioni di imprese italiane le PMI rappresentano la maggioranza e il 95% di quest'ultime ha meno di 9 addetti (dati Camera di Commercio di Padova 2014). Tra queste le aziende attive online sono solo il 5%, quindi l'Italia ha un potenziale altissimo di crescita nei prossimi anni, soprattutto se si riesce a valorizzare e ad esportare le eccellenze del Made in Italy che tutto il mondo ci invidia.

Un altro dato incoraggiante è che il 40% delle aziende che usa internet cresce il 40% più velocemente rispetto alle aziende offline (dati BCG) e che gli acquisti via smartphone sono cresciuti del 100% nel 2014 (Netcomm), grazie anche alla tecnologia che avanza e propone dispositivi con schermi sempre più grandi, semplicità nei pagamenti tramite soluzioni mobile payment e connessioni più veloci 4G/LTE, aiutando ad abbattere le barriere al mobile-commerce.

Ma l'opportunità è anche per chi vende offline, infatti l'88% dei consumatori ricerca oggetti online per poi comprarli in un negozio fisico (fonte Accenture).

**Cosa si nasconde dietro le quinte?**

La pubblicità online si può dividere, semplificando, in due macro categorie: la "rete di ricerca" detta anche keyword advertising e la "rete display" più banalmente chiamata pubblicità banner.

Nel primo caso si mostrano annunci in risposta

ad una ricerca effettuata tramite parole chiave su un motore di ricerca. I motori di ricerca più comuni sono Google e Bing. Per vendere "scarpe da ginnastica" si dovrà fare una campagna che innescherà la visualizzazione dell'annuncio in risposta alla ricerca attiva di "scarpe da ginnastica" da parte dell'utente, che cliccando sull'annuncio dell'inserzionista sarà trasferito su una pagina del sito che presenta "scarpe da ginnastica" da acquistare online se è un e-commerce o la mappa con i punti vendita più vicini se si tratta di un negozio tradizionale. L'esperienza di navigazione deve essere il più semplice possibile per rendere facile la compilazione del form o la possibilità di mettere nel carrello un oggetto, aumentando la probabilità di acquisire un nuovo cliente.

Nel secondo caso si mostrano annunci pubblicitari di testo o banner grafici agli utenti mentre navigano su siti che ospitano pubblicità.

Per vendere "scarpe da ginnastica" si pubblicheranno dei banner su siti i cui temi possono essere inerenti all'argomento scarpe da ginnastica, ad esempio pagine di sport, blog di recensioni, siti di comparazione... Un altro metodo consiste nel mostrare banner agli utenti che durante la navigazione hanno manifestato interessi riconducibili alle scarpe da ginnastica. Le informazioni che si usano per questo tipo di annunci in realtà targetizzano i browser, sono raccolte in forma anonima e vengono dedotte in base ai "cookie" che rimangono nel browser durante la navigazione. Per questo motivo non sono riconducibili al singolo utente, ma se si vuole interrompere o ridurre la pubblicità basata sugli interessi solitamente basta "svuotare i cookies" e cancellare la cronologia di navigazione e poi modificare le impostazioni di privacy del browser. Per ap-

Luca Di Lizio, Certified Google Partner  
www.adeasy.it - info@adeasy.it



profondire l'argomento si può visitare [www.youronlinechoices.eu](http://www.youronlinechoices.eu), mentre su Google si possono controllare le impostazioni per questo tipo di pubblicità a questo indirizzo: [www.google.it/settings/ads](http://www.google.it/settings/ads).

**Le aziende come possono cogliere le opportunità offerte dal mercato?**

Bisogna "digitalizzare" la propria attività e se non si ha un sito è arrivato il momento di crearne uno. Sarà bene assicurarsi in fase di progettazione o di ristrutturazione del vecchio sito, che siano presenti almeno i seguenti requisiti minimi: ottimizzazione per dispositivi mobili, presenza della storia dell'attività e dei prodotti/servizi offerti oltre alle informazioni essenziali di contatto. Le attività locali non devono trascurare, come spesso accade, quello che ogni utente cerca maggiormente quando esegue una ricerca con intento locale: indirizzo, orari, giorno di chiusura e numero di telefono, inoltre è fortemente consigliata la presenza sulle mappe.

Arrivati a questo punto bisogna preoccuparsi di come portare visitatori al sito, uno dei modi più veloci ed efficaci è farsi pubblicità online.

E' necessario avere le idee chiare riguardo agli obiettivi che si vuole raggiungere, dopodiché è necessario allocare un budget pubblicitario adeguato, ricordandosi che i risultati sono misurabili molto più facilmente rispetto ai media tradizionali. Con la pubblicità online si può sapere quali campagne hanno portato più telefonate, più richieste di preventivi, più vendite online o offline tramite coupon promozionali e aumentare il budget delle campagne che performano meglio mettendo in pausa quelle che portano meno ritorno. L'ultimo consiglio è quello di conoscere bene il proprio target e cercare di essere presenti intercettandoli nei "micro-momenti" di ricerca quotidiana. I "micro-momenti" accadono quando le persone istintivamente si rivolgono a un dispositivo, sempre più uno smartphone, per soddisfare una necessità di imparare qualcosa, fare qualcosa, scoprire qualcosa, guardare qualcosa, o comprare qualcosa.

Questi sono i momenti in cui si cercano informazioni su qualcosa di appena visto in TV, o si stanno cercando indicazioni per un ristorante o un'attività locale nei dintorni, si sta cercando ispirazione per elaborare un'idea o si vuole sapere "come fare" su youtube o ci si trova in negozio e si cerca aiuto per prendere una decisione di acquisto. Se le aziende riescono ad essere presenti nei momenti che contano, potranno acquisire nuovi clienti da fidelizzare che porteranno negli anni molto più valore del costo del singolo clic che ha creato il primo contatto.



**IL** Consiglio di Amministrazione di Banca del Centroveneto, anche quest'anno, in ottemperanza ai criteri ispiratori della propria attività sociale ha dato vita al Progetto "OGGI... LO STUDIO PER DOMANI" finalizzato a sostenere lo studio premiando gli studenti che si sono particolarmente distinti.

Il progetto infatti sostiene lo studio qualificato ed agevola soci o figli di soci che si sono distinti per preparazione, volontà e capacità.

Per quest'anno sono confermate le novità introdotte nell'edizione scorsa, legate all'esigenza di consolidare il rapporto della Banca con il territorio e dare continuità allo sforzo quotidiano svolto per creare le condizioni di sviluppo dell'area in cui la Banca opera. Nello specifico:

- i beneficiari maggiorenni della borsa di studio riceveranno un'azione di Banca del Centroveneto del valore di euro 5,34 euro diventando così automaticamente Soci, ponendo così le basi ad un progetto di futura condivisione e di approccio al governo della Banca.
- il versamento dell'importo della borsa verrà effettuato solo mediante accredito dell'importo su un conto corrente, intestato al solo beneficiario entro il 30 giugno 2016, il quale se non già titolare di c/c dovrà presentarsi in una delle filiali entro tale data per l'apertura del rapporto.

(Conto My friend o Conto centro giovani 25). Di seguito il dettaglio delle Borse di Studio: **BORSE DI STUDIO di € 200,00 ciascuna** per studenti di Scuole Medie Superiori Statali o riconosciute dallo Stato con esclusione dell'ultimo anno del corso (se non iscritti a corsi universitari);

**BORSE DI STUDIO di € 200,00 ciascuna** per studenti diplomati e iscritti a Facoltà Universitarie, studenti universitari (in corso regolare)

**BORSE DI STUDIO di € 300,00 ciascuna** per studenti di Facoltà Universitarie e studenti di Facoltà Universitarie con voto finale di laurea da 95/110 a 109/110

**BORSE DI STUDIO di € 400,00 ciascuna** per studenti di Facoltà Universitarie con voto finale di laurea di 110/110

La banca riconosce il mondo giovanile come interlocutore fondamentale del territorio essendo punto di congiunzione tra presente e futuro. Per tale considerazione è necessario coinvolgere i giovani nella condivisione e conduzione della nostra cooperazione. I vincitori se maggiorenni diventeranno anche giovani soci della nostra Banca.

Per maggiori informazioni e per scaricare la domanda di ammissione, visitate il sito [www.centroveneto.it](http://www.centroveneto.it)

Le domande dovranno pervenire al seguente indirizzo email [segreteria@centroveneto.it](mailto:segreteria@centroveneto.it) entro il 29 febbraio 2016.



di Sergio Gatti, Direttore di Federcasse

*Dal quinto forum dei giovani soci BCC freschezza, energia, grande concentrazione, voglia di apprendere, di scambiare storie, di fare i primi "gemellaggi" e i primi "tutoraggi"*

La riforma del Credito Cooperativo in fondo in fondo si fa per loro. Sono 122 mila. Sono nati dopo il 1980. Sono chiamati i millennials e i più giovani di essi considerano il momento dell'ingresso in società non tanto i 18 anni con la patente di guida, ma i 12 con il primo smartphone. Hanno scritto il loro impegno in decine di pizzini gialli incollati

su una lavagna dell'Auditorium della BCC di Carugate. Sono i giovani soci delle BCC. I loro rappresentanti hanno elaborato e votato le prime Linee guida strategiche biennali 2015-2017 della Rete nazionale dei Gruppi Giovani Soci BCC-CR: "immaginiamo - scrivono - un Credito Cooperativo 2.0 che sappia essere sempre più inclusivo, coinvolgente e differente". Il Comitato

di Coordinamento nazionale della Rete (un giovane socio eletto in rappresentanza di ciascuna Federazione Locale) ha costituito quattro commissioni: Fare rete, Fare futuro, Formazione e Comunicazione. Nel week end milanese (del quale parliamo ampiamente nelle pagine successive della rivista) hanno ascoltato storie ed esperienze di qualità e innovazione, hanno presentato se stessi, i loro progetti, le loro realizzazioni. Il Quinto Forum nazionale dei Giovani Soci delle BCC, svoltosi a metà settembre tra Milano Expo e Carugate è stato una "cura ricostituente" per chi vi ha partecipato da fuori- quota. Freschezza, energia, grande concentrazione, qualche ingenuità, voglia di apprendere, di scambiare storie, di fare i primi "gemellaggi" e i primi "tutoraggi".

Ci sono quelli che vogliono prevenire la disintermediazione della propria BCC da fenomeni come il crowdfunding, ed ecco l'esperimento del crowdfunding. Quelli che inventano il "bilancio sociale differente" per misurare l'efficacia del proprio gruppo nel proprio territorio. Quelli che puntano sulla preparazione al mondo del lavoro e coinvolgono i coetanei in un coaching originale. E poi quelli del social bond, del job day, di BCChannel, del fumetto sulla storia della banca e del suo fondatore, delle giovani cooperative sociali e delle nascenti cooperative di comunicazione.

Il tutto attraversato da un'evidente apertura a capire l'esistente e dalla voglia di dare una mano per costruire il domani.

Oltre cento giovani soci sono stati eletti nei CdA delle proprie BCC. Gratificati ma anche carichi di nuove responsabilità. Le nuove regole europee sulla governance delle banche incoraggiano la diversity di genere e di età, ma non fanno sconti. Quei cento "giovani amministratori" sono l'avanguardia di chi è passato dalla bellezza dello stare insieme, dell'organizzare un evento o un'attività, dello studiare i valori della



cooperazione di credito, del raccontare la vitalità del proprio gruppo e dell'aiutare altri gruppi a nascere, alla semplice ma rischiosa responsabilità di partecipare alla gestione strategica di una banca, espressione di quel territorio. Preziosa come poche cose ormai. Sempre più complicata da gestire.

E un brivido arriva quando tra i Gruppi neonati salgono sul palco o vengono a salutarti i giovani di BCC commissariate e tornate in bonis. Banche che abbiamo rischiato di perdere, che stavano per saltare per una ragione o l'altra e che invece - con meccanismi talvolta complessi ma efficaci e anche attraverso la solidarietà di categoria - sono state restituite all'attività ordinaria. E che hanno favorito la nascita di gruppi di giovani: in quei casi investimenti per "educare la parte più giovane dei soci a prendere la propria parte di responsabilità nel guardare al futuro della propria BCC".

Cresce il livello di consapevolezza di quelle compagini, s'incrementa la dialettica e il confronto tra portatori di visioni e approcci diversi, la tradi-

zione si mescola con la contemporaneità, nutrendosi l'un l'altra. E tutti accomunati dall'essere operatori del credito nell'era dell'Unione Bancaria. Quasi dei mohicani, coscienti, orgogliosi e combattivi. Ne è venuta fuori la loro ideale "Carta di Milano", la Carta di Milano dei Giovani Soci BCC: "Noi donne e uomini, cittadini di questo pianeta, soci operatori di banche mutualistiche, ci impegniamo a difendere la diversità dei nostri territori e delle nostre cooperative...". E da quei pizzini gialli emergono tre impegni: sviluppare il proprio territorio, incentivare la cultura del risparmio a tutto tondo e a tutto mondo, far sì che le risorse restino nel territorio.

Sempre su quei pizzini è scritta la colla che tiene insieme quegli impegni: le parole che più ricorrono sono unità, cooperazione, unione, fare insieme,.... Hanno detto in tanti modi "ci siamo!". Hanno intuito che per realizzare gli impegni della loro "Carta di Milano" e poter dire "ci saremo!" serve quella colla che unisce e fa la forza (li potremmo immaginare divisi?).

La riforma delle BCC si fa per loro.

Focus Giovani Soci

# IL FATTORE QI PER LA COOPERAZIONE DI DOMANI



**D**al 18 al 20 settembre i Giovani Soci del Credito Cooperativo si sono confrontati a Milano su temi di attualità, hanno condiviso esperienze, raccontato storie di imprese e di innovazione, discusso sulla qualità del credito, del lavoro e non solo. Una tre giorni all'insegna dell'entusiasmo e della cooperazione. Sotto quanti punti di vista si possono declinare le parole 'innovazione' e 'qualità'? Ne hanno scoperti tanti i Giovani Soci delle BCC (erano quasi 250) che hanno partecipato, dal 18 al 20 settembre a Milano, al loro Quinto Forum nazionale. Un appuntamento di tre giorni diventato ormai una bella tradizione di incontro dove i rappresentanti dei Gruppi giovani del Credito Cooperativo si riuniscono per riflettere su temi di attualità, condividere esperienze, raccontare storie, rinsaldare i legami e stringerne di nuovi. In una parola, cooperare. Dopo la prima giornata passata in Expo, raccogliendo i primi stimoli e i primi suggerimenti dei giovani da far confluire in una loro "Carta di Milano", l'avvio ufficiale del Forum, sabato 19

presso l'auditorium della BCC di Carugate e Inzago, è stato affidato ai tre portavoce del Comitato Coordinamento dei Giovani Soci e al presidente della BCC ospite, Giuseppe Maino. "Voi, come l'Expo, avete costretto il nostro movimento a fare i conti con le sorprese. E questa è una cosa di cui vi siamo grati. È sempre stimolante constatare qualcosa che non si immaginava nemmeno", le parole con le quali ha iniziato il suo intervento il presidente di Federcasse, Alessandro Azzi, che ha poi sottolineato come innovazione voglia spesso dire "fare meglio quello che già si sa fare", introducendo il tema della grande sfida di innovazione cui le BCC sono chiamate con la riforma del Credito Cooperativo. Insieme al presidente della BCC di Treviglio, Giovanni Grazioli, Azzi ha poi consegnato il "Premio Alfredo Ferri" a Grazia Libertazzi, Stefania Capone e Chiara Bortolini (vedi pag. 20). Spunti importanti sui temi al centro del dibattito sono arrivati da Luigino Bruni dell'Università di Roma Lumsa e da Angelo Carnemola, di Accademia BCC.

Molta attenzione ha suscitato tra i ragazzi il dibattito tra gli esperti di start up e innova-

zione che si sono confrontati in una tavola rotonda. Il pomeriggio è stato invece dedicato alla presentazione dei dodici Gruppi Giovani Soci nati nel corso dell'ultimo anno (facendo raggiungere oggi il numero di 81 gruppi esistenti), di alcune interessanti iniziative promosse dai vari gruppi nei rispettivi territori e alla prima Consulta Nazionale dei Gruppi Giovani Soci. Per la prima volta il Comitato di Coordinamento, eletto dai giovani stessi in rappresentanza delle rispettive Federazioni Locali, ha presentato le Linee Guida creditocooperative • 20 • settembre 2015 Strategiche Biennali della Rete, le attività realizzate dalle Commissioni di lavoro negli ultimi mesi e i progetti futuri. Tutti i membri della Consulta sono poi stati chiamati ad approvare le Linee Guida e alcune piccole modifiche al Regolamento. Emozioni il giorno successivo - dopo il saluto caloroso e sfidante di Pietro Galbiati, direttore generale della Federazione Lombarda delle BCC - ha suscitato l'intervento di Antonio Organtini, direttore dell'IPAB Sant'Alessio, chiamato a parlare di 'qualità della vita', nel giorno che il Forum ha dedicato proprio al tema

della 'qualità'. Qualità anche relativa al 'credito' (con Emiliano Perego, Capo Area e responsabile filiale della BCC di Carugate e Inzago) e al 'lavoro', attraverso la figura-simbolo di Olivetti raccontata da Michele Dorigatti, dell'Ufficio Cultura della Federazione Trentina della cooperazione. Nella chiusura il direttore generale di Federcasse, Sergio Gatti, ha raccolto gli stimoli delle due giornate invitando tutti i giovani partecipanti al Forum a continuare il dialogo e il confronto nel Credito Cooperativo.

## Nasce la APP Giovani Soci BCC

Il Quinto Forum è stata anche l'occasione per presentare la nuova App Giovani Soci BCC. Frutto di un lavoro congiunto tra Federcasse, Iccrea Banca e i Giovani Soci, la App è nata dall'esigenza di acquisire uno strumento che mettesse in comunicazione e permettesse ai giovani di usufruire dei vantaggi garantiti dalla rete.

Tutti i giovani soci registrati alla App possono comunicare tramite chat, condividere le proprie attività professionali e accedere a offerte e promozioni.

La App è già disponibile e scaricabile gratuitamente sia da App Store, per Iphone, sia da Google Play per i dispositivi Android: è sufficiente autoregistrarsi utilizzando il codice promozionale **DAEBCB13**.

Una volta registrati, la App permette di visualizzare la BCC più vicina, di chattare, di conoscere nella sezione Vetrina Soci i servizi offerti dai Giovani Soci e di inserire nella sezione Le mie vetrine la propria attività commerciale o professionale.

Tramite il servizio di geolocalizzazione, è possibile inoltre scoprire le offerte e le promozioni più vicine.

Per info: [redazione@federcasse.bcc.it](mailto:redazione@federcasse.bcc.it)



Concorso

# IL BANCOMAT CHE TI PREMIA!

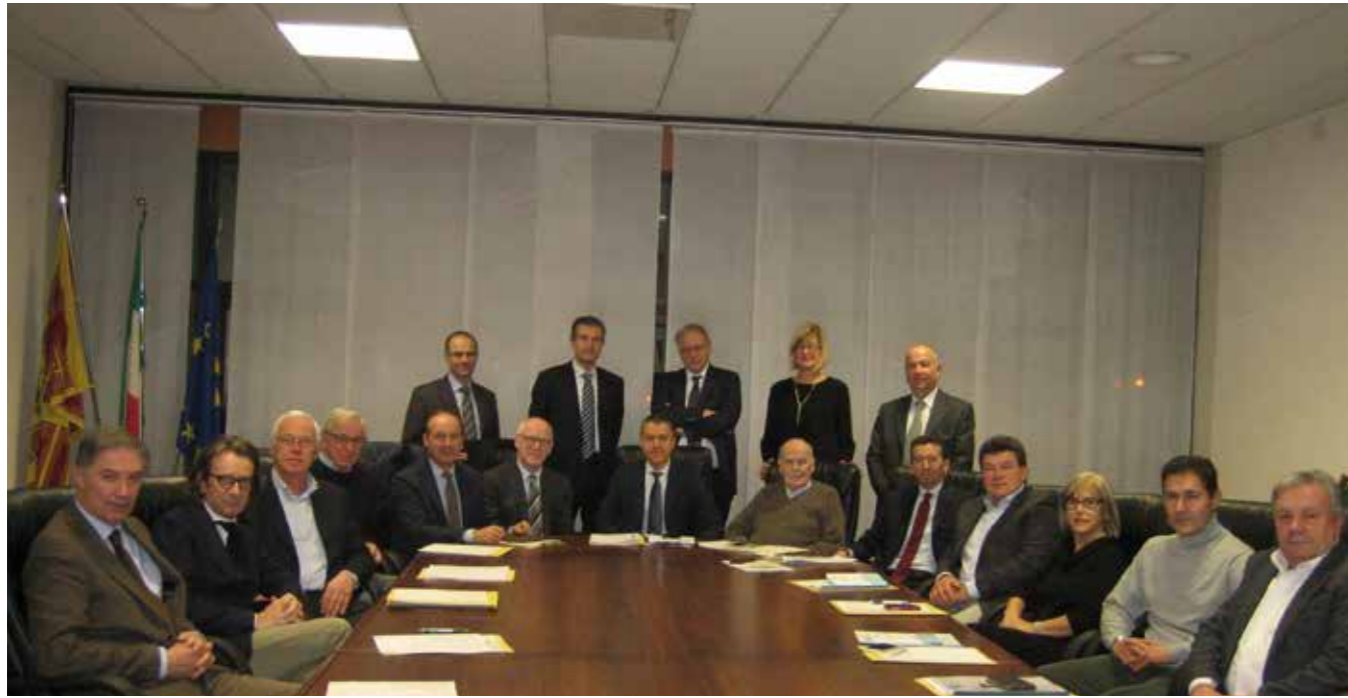
Premiati i tre fortunati vincitori

**S**ono stati premiati nella sede di Banca del Centroveneto a Longare i tre fortunati vincitori del Concorso "Il bancomat che ti premia!", che hanno posato insieme al Vicepresidente Vicario Ing. Gaetano Marangoni e al Direttore Generale Mariano Bonatto per una foto al fianco della loro nuova bicicletta elettrica a pedalata assistita. Sono Paola Cittadin, giovane cliente della filiale di Torri di Arcugnano, Valenti-

na Tardivo cliente e socia della filiale di Campo San Martino e Luciano Mazzaretto cliente storico della filiale di Longare. Come hanno fatto a vincere? La fortuna li ha premiati dopo aver utilizzato la loro tessera Bancomat agli sportelli Atm e Banca 24h delle filiali di Banca del Centroveneto: un'operazione che ha consentito loro tra l'altro di risparmiare tempo, gestendo in autonomia e senza vincoli di orario le operazioni sul loro conto corrente.



Nella foto posano al fianco della loro nuova ed elegante bicicletta elettrica a pedalata assistita della ditta Bemmes



## I VERTICI BANCA DEL CENTROVENETO: *portiamo avanti i nostri valori*

Gli organi di governance di Banca del Centroveneto hanno la responsabilità di delineare le politiche e gli orientamenti strategici verificandone la corretta attuazione, e garantendo al contempo la coerenza delle politiche con i dettami statutari specifici di una Banca di Credito Cooperativo. Di seguito la composizione degli organi sociali di Banca del Centroveneto:

### Consiglio di Amministrazione

**Presidente** Stecca Flavio  
**Vice Presidenti** Basso Domenico  
 Marangoni Gaetano (vicario)  
**Consiglieri** Biasetto Giovanni  
 Cabrellon Silvio  
 Corradin Dario  
 La Torre Stefano  
 Legnaro Annarosa  
 Martini Leonardo  
 Michielon Michele  
 Rigon Diego Agostino  
 Rodighiero Alessandro  
 Seragiotto Wilma

### Il Collegio Sindacale

**Presidente** Beggato Gabriele  
**Sindaci effettivi** Bottaro Matteo  
 Verlato Mauro Marcello  
**Sindaci supplenti** Dal Lago Pierantonio  
 Pedron Renzo

### Direzione Generale

**Direttore** Bonatto Mariano

**Nella foto in alto, partendo da sinistra:** il Consigliere Leonardo Martini, Consigliere Dario Corradin, Vice Presidente Domenico Basso, Consigliere Silvio Cabrellon, Vice Presidente vicario Gaetano Marangoni, Direttore Generale Mariano Bonatto, Presidente del Consiglio di Amministrazione Flavio Stecca, Presidente onorario Mariano Galla, Consigliere Diego Agostino Rigon, Consigliere Michele Michielon, Consigliere Wilma Seragiotto, Consigliere Stefano La Torre e il Consigliere Giovanni Biasetto. Da sx in piedi il Sindaco Matteo Bottaro, il Sindaco Mauro Marcello Verlato, il Presidente del Collegio Sindacale Gabriele Beggato, il Consigliere Annarosa Legnaro e il Consigliere Alessandro Rodighiero.

*Nella foto: il Consiglio di Amministrazione in momento formativo*



**È** in continua evoluzione il percorso di Banca del Centroveneto, avviato l'anno scorso, di dotare le filiali dell'area self service "Banca 24h". Banca24h, è la risposta alla valorizzazione della multicanalità, il valore aggiunto di una Banca al passo con i tempi, che cura la relazione con i clienti attivando più canali di comunicazione.

Le prime filiali coinvolte sono state Dueville (attiva da inizio maggio 2014) e Bresseto di Teolo (attiva da inizio giugno 2014). Successivamente il progetto si è esteso e ha coinvolto le filiali di Longare, Grantorto e Arsego. A breve l'area Banca24h sarà attiva anche presso le filiali di Torreglia, Cervarese Santa Croce, Torri di Arcugnano e Vicenza Stanga.

### Cos'è Banca 24 h?

E' un'area self service posta all'interno della filiale, accessibile senza vincoli di orario, dotata di sportelli bancomat "evoluti" che consentono di eseguire numerose operazioni in autonomia, con il semplice utilizzo della tessera bancomat. Il cliente ha la possibilità di operare in self service anche dopo l'orario di sportello (24 ore su 24 e 7 giorni su 7) In dettaglio nelle aree Self "Banca24h" sarà possibile effettuare le seguenti operazioni:

- prelevare contante
- versare contante ed assegni
- inviare bonifici
- effettuare pagamenti
- ricaricare il cellulare
- info conto (saldo, estratto conto, elenco utenze..)

- info mutui (piano di ammortamento, rata..)
- info titoli (saldo dossier titoli..)

### I risultati di Banca24h

I numeri rispecchiano una consuetudine che si è modificata e plasmata sul nuovo rapporto che i clienti hanno instaurato con la propria Banca. Chiedono autonomia e velocità nel poter svolgere le operazioni elementari (quali prelievo e versamento di contanti, bonifici ecc), utilizzano sportelli automatici, Internet e Mobile Banking e necessitano del personale di filiale per avere consulenza e supporto specialistico, per pianificare i propri investimenti e per realizzare i propri sogni di avere una casa, per pensare al proprio futuro pensionistico e per proteggere i propri beni.

La percentuale sempre maggiore di operazioni che dagli sportelli di cassa confluiscono sul servizio Banca 24h, conferma la scelta intrapresa da Banca del Centroveneto di incrementare gli investimenti nel miglioramento degli sportelli automatici e dei canali digitali.

Vieni a scoprire Banca24h presso le nostre filiali, troverai un nostro consulente che ti farà conoscere le operazioni che puoi fare con Banca24h:  
 Dueville, Via G. Rossi, 3  
 Bresseto, Via Piazza del Mercato, 1  
 Longare, Via Ponte di Costozza, 12  
 Grantorto, Via A. De Gasperi, 20  
 Arsego, Via Roma, 378/A San Giorgio delle Pertiche

### Prossimamente....

Torreglia - Torri di Arcugnano - Cervarese Santa Croce - Vicenza Stanga





## AGRITURISMO AL COLLE DEL CILIEGIO

### PRENOTAZIONE ONLINE PER L'AGRITURISMO PADOVANO IMMERSO NEL VERDE

*Tra le colline padovane, immerso tra le piantagioni di ciliegi, sorge l'agriturismo "Al colle del ciliegio", una piccola realtà che ha saputo sfruttare il web e, in particolare, la prenotazione online tramite piattaforme di terzi.*

*Le prenotazioni online su internet sono in forte aumento, basti pensare che il 45% degli utenti mondiali utilizza proprio il web per prenotare un volo o un albergo. Si potrebbe definire questa tendenza il Viaggio 2.0: una nuova generazione di viaggiatori che sceglie, si informa, prenota, comunica*

*con albergatori esclusivamente via web, usando chat, e-mail o skype. La Banca del Centroveneto ha deciso di dedicare attenzione al progetto online dell'agriturismo Al Colle del Ciliegio per sostenere questa eccellenza del territorio.*

*Tutto il progetto web che ruota attorno all'agriturismo viene raccontato da Lorian Medè che gestisce l'attività insieme alla moglie Silvana Penzo. Da anni insieme nel campo della ristorazione e nel settore alberghiero, hanno fatto della disponibilità e del contatto con gli altri il loro lavoro.*

**"IL NOME DELL'AGRITURISMO SI DEVE PROPRIO ALLA NATURA: SIAMO CIRCONDATI DA BELLISSIMI ALBERI DI CILIEGIO E DA MAGGIO A LUGLIO SI APRE LA STAGIONE DELLA RACCOLTA"**



*Foto: L'agriturismo immerso nel verde delle colline circostanti*

#### **Da quanti anni esiste l'agriturismo Al colle del ciliegio?**

Io e la mia famiglia abbiamo in gestione l'agriturismo dal 1999. In questi anni il nostro unico obiettivo è stato sempre lo stesso: offrire ai nostri clienti un luogo confortevole, pulito, accogliente, immerso nella natura. Il nome dell'agriturismo si deve proprio alla natura: siamo circondati da bellissimi alberi di ciliegio e da maggio a luglio si apre la stagione della raccolta.

#### **Il vostro non è solo un agriturismo, ma un progetto che vive sul web..**

Abbiamo voluto stare al passo con i tempi e modernizzarci. Per questo motivo abbiamo un sito internet responsive molto visitato e

coinvolgente. Sul sito sono presenti le foto delle camere, dell'esterno e dei diversi spazi; in questo modo l'utente è in grado di visualizzare la nostra offerta. Per offrire un servizio maggiore abbiamo, sempre sul sito, un collegamento a Booking, per poterci rivolgere anche alla clientela più "digital".

#### **Come mai avete scelto di essere su Booking? Quali vantaggi offre?**

Abbiamo scelto di essere su Booking per svariati motivi. Prima di tutto è un servizio che è molto usato e permette, al cliente, di prenotare nel modo più semplice possibile: si accorciano i tempi e aumenta la soddisfazione dell'utente. Con pochi click il nostro futuro ospite può verificare la disponibilità,

i prezzi, i servizi accessori, le diverse tipologie di pagamento, le tariffe per le diverse stagioni. In pochi secondi può ottenere una panoramica generale e procedere con la prenotazione in pochissimo tempo.

Grazie alla prenotazione online i clienti possono fissare una nostra stanza, in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo, tramite smartphone o tablet e, ad oggi, farsi sfuggire la prenotazione mobile significa rinunciare a una fetta consistente del mercato. Altro elemento fondamentale è che questo servizio ci permette di essere sempre in contatto con i nostri ospiti e creare così un rapporto diretto.

La prenotazione online tramite terzi ci permette di stare al passo con una domanda,

**"PER IL RISULTATO OTTENUTO ABBIAMO RICEVUTO ANCHE IL PREMIO DI ECCELLENZA: UN ATTESTATO CHE VIENE CONSEGNATO A QUELLE REALTÀ CHE SI CONTRADDISTINGUONO PER LA QUALITÀ DEI LORO SERVIZI"**



una richiesta, sempre più dinamica e veloce e ci rende in grado di gestire al meglio il cliente.

**Su Booking il vostro agriturismo ha il punteggio di 9,4 su 10. Un risultato ottimo...**

Siamo felicissimi di questo, anche perché il nostro unico scopo è quello di mettere al centro di tutto il cliente e dalla sua soddisfazione deriva la nostra felicità. Per il risultato ottenuto abbiamo ricevuto anche il Premio di eccellenza: un attestato che viene consegnato a quelle realtà che si contraddistinguono per la qualità dei loro servizi. Dobbiamo questo a noi stessi, ma soprattutto ai nostri clienti per la disponi-

bilità e la gentilezza mostrata. Una cosa che contraddistingue Booking, rispetto ad altre piattaforme simili, è la veridicità dei commenti: un utente può lasciare un giudizio e un voto solo se è stato effettivamente in quella determinata struttura. Questo elemento è importante, perché garantisce trasparenza, chiarezza sia al futuro ospite, sia all'albergatore.

**Booking ha incrementato il numero delle prenotazioni?**

Grazie a questo servizio il numero delle prenotazioni è aumentato, così come le richieste di informazioni. Questa piattaforma è, prima di tutto, una vetrina che ci permette di arrivare a un pubblico molto vasto e farci conoscere in modo semplice. Le soluzioni digitali nella gestione dei viaggi o dei pernottamenti stanno acquistando un'importanza sempre maggiore e proprio per andare nella stessa direzione del progresso è indispensabile ricorrere a tutti i mezzi online che disponiamo.



## BANCA DEL CENTROVENETO CI PIACE!

*Seguiteci sulle nostre pagine aziendali Facebook e LinkedIn*

Circa venti anni fa, il principale mezzo di comunicazione era la Televisione seguito da Radio e Quotidiani, con l'arrivo di Internet la comunicazione di massa ha fatto un notevole balzo avanti, l'utente in cerca di notizie utilizza internet. Siamo nell'epoca degli eternamente connessi, la diffusione illimitata di internet, al giorno d'oggi, ha reso le persone in grado di condividere la propria vita (o una parte di essa) con un numero potenzialmente infinito di persone. I Social Network hanno alzato notevolmente il concetto di interattività e comunicazione, tali mezzi collegati ad un sempre maggior numero di utenti connessi tramite dispositivi mobili, ci rendono sempre più in contatto con il mondo. Tale condivisione avviene, attraverso i Social Network che altro non sono che dei luoghi virtuali, in cui vi è la possibilità di generare interazioni immediate con altre persone, siano esse amici, parenti, colleghi o potenziali clienti. Si tratta, quindi, di siti web dove le persone possono creare connessioni con altre persone. Questo ha portato alla trasformazione dei Social in veri e propri motori di ricerca, nei quali gli utenti vagano, cercano e si informano su prodotti, servizi, eventi, incontrando la risposta di individui reali, che condividono, per l'appunto, la propria esperienza o percezione su di un marchio o prodotto.



Considerando le premesse, Banca del Centroveneto ha ritenuto essenziale entrare a far parte di questo mondo virtuale. In poco tempo ha raggiunto una notevole quota di follower i quali ricevono le notizie inerenti alla Banca e la sua Comunità e interagiscono con essa. Banca del Centroveneto con i Social Network ha la grande opportunità di essere connessa direttamente con gli utenti finali; questo rappresenta un grande asset nella comprensione delle reali esigenze dei consumatori, nella valorizzazione delle informazioni che emergono dalle conversazioni e nel miglioramento del grado di soddisfazione della propria clientela. Facendo leva sulle piattaforme di comunicazione social ha la possibilità di fidelizzare i clienti, attrarne di nuovi, aumentare la brand awareness. L'obiettivo di Banca del Centroveneto è di fare dei propri canali social un punto d'incontro con i clienti/prospect, delle vere e proprie 'piazze virtuali', in cui sviluppare

forti relazioni attraverso una comunicazione aperta, trasparente e costante e fondare le proprie decisioni su un learning continuo, facendo leva sul patrimonio di dati ed insight che emergono dalle conversazioni, per la creazione 'partecipativa' nell'innovazione dei prodotti/servizi (crowdsourcing).

Banca del Centroveneto ha anche intrapreso un percorso verso un riposizionamento della Banca nel mondo Google, lo scopo è di dare visibilità oltre che al brand alle promozioni attive.

Con l'attività specialistica pianificata e seguita da un partner ufficiale Google, Banca del Centroveneto ha attivato delle campagne Google sia nella rete Ricerca che Display che hanno permesso di essere tra i primi posti degli annunci Google e di conseguenza un aumento importante del traffico registrato nel sito aziendale.

Il progetto "Centroveneto è Social" è il punto di partenza, da cui prende il via quello che può essere considerato un cambiamento in prima istanza culturale oltre che sostanziale. Ecco che i social network si trasformano nello strumento per migliorare i servizi con i clienti e per intercettare e rispondere alle loro istanze. L'obiettivo è che il legame tra Banca del Centroveneto e social media, tendi a rafforzarsi sempre di più.



## RISTORANTI CHE PASSIONE

LA GUIDA MULTIMEDIALE CHE PREMIA LA BUONA TAVOLA  
E TAGLIA IL COSTO

Negli ultimi anni la cucina e quello che le ruota attorno ha acquistato un peso maggiore nella nostra vita quotidiana con programmi televisivi, reality e showcooking. Proprio in questo scenario si inserisce Ristoranti Che Passione, che in pochi anni è diventato un best-case della crossmedialità applicata all'editoria. Oltre all'edizione cartacea della guida, è un

progetto che mette insieme una community di oltre 8000 iscritti, un'App, un sito, i social network e una newsletter. La Banca del Centroveneto, che da sempre promuove e sostiene il territorio e i progetti innovativi, supporta Ristoranti Che Passione, esempio di talento italiano. Spiega il progetto Riccardo Penzo, editore e curatore di questo progetto.

"UN NETWORK COMPOSTO  
DA UNA GUIDA  
ENOGASTRONOMICA,  
CARTACEA O DIGITALE,

**Come nasce la sua passione per il buon cibo?**

Il cibo è una passione di tanti, a chi non piace mangiare bene? Ristoranti Che Passione nasce dalla volontà di incarnare i bisogni, le aspettative del cliente, offrendogli un servizio che gli permetta di mangiare bene a un costo inferiore, spingendolo a conoscere locali nuovi anche nelle provincie diverse da quella di residenza. È un servizio che presta attenzione ai consumi e ai nuovi stili di vita con lo scopo di rendere accessibile a tutti una cena al ristorante, anche se stellato. È un progetto dedicato agli "esploratori del gusto", cioè a coloro che amano la cucina e il buon cibo.

appassionati e curiosi della buona cucina.

**In che modo si può entrare a far parte di questo club associativo?**

È molto semplice: basta acquistare la guida nella versione che si preferisce e iniziare così un tour gastronomico personalizzato tra i locali selezionati. Abbiamo l'edizione One-Time che permette di accedere alle promozioni per una sola uscita, la guida ebook o la versione cartacea che consentono all'acquirente 12 mesi di scontri e promozioni. È importante sottolineare che sono 12 mesi reali dal momento dell'acquisto per poter far godere ai nostri associati un'esperienza unica e duratura.



E UNA CARD CHE OFFRE LA  
POSSIBILITÀ DI ACCEDERE  
A PROMOZIONI E SCONTI  
CHE VARIANO DAL 20  
AL 50% NEI PRINCIPALI  
RISTORANTI DEL VENETO  
CHE HANNO ADERITO AL  
CIRCUITO"

**Nello specifico in che cosa consiste Ristoranti Che Passione?**

È prima di tutto un network composto da una guida enogastronomica, cartacea o digitale, e una card che offre la possibilità di accedere a promozioni e sconti che variano dal 20 al 50% nei principali ristoranti del Veneto che hanno aderito al circuito. Ristoranti Che Passione non si tratta di una guida secondo il classico senso del termine, ma è un club associativo in stile anglosassone, un circuito che si basa sul senso di appartenenza ad un gruppo, quello dei veri

**Entriamo nel vivo del progetto, quanti ristoranti sono presenti nella guida?**

L'edizione 2016 della guida conta 150 locali recensiti e 36 nuove entrate. La novità della nuova edizione è la dimensione regionale: da quest'anno è entrata nella guida anche la provincia di Rovigo e abbiamo raggiunto una copertura totale di tutte le provincie del Veneto e stiamo pensato di varcare i confini e andare in Lombardia nella prossima primavera.

Ristoranti Che Passione è un progetto dinamico, in continuo espandersi e anche se



Foto: Lisa Framarin e Riccardo Penzo, editore e curatore di Ristoranti Che Passione

**"ABBIAMO UN'APP CHE PERMETTE DI PRENOTARE UN TAVOLO AL RISTORANTE 24 ORE SU 24 E RICEVERE IN TEMPO REALE LE INFORMAZIONI SULLE PROMOZIONI PRATICATE"**

la crescita numerica è un dato importante, il criterio fondamentale è la qualità e proprio per questo sono io a recensire i locali in prima persona, recandomi in incognito nei ristoranti. Per fare di questo hobby un qualcosa di concreto è necessario mettersi in prima linea e dedicarci tempo e passione.

**Questo è un progetto in grande misura digital. Come utilizzate il web?**

Il web e il mondo digital è una colonna portante per Ristoranti Che Passione. Prima di tutto siamo una community che in questi anni ha raccolto oltre 8000 iscritti e gli utenti iscritti possono interagire tra loro, esprimere opinioni, confrontarsi e soprattutto possono pubblicare recensioni dei locali ed esprimere un voto su quattro parametri: cibo, servizio, ambiente, rapporto qualità/prezzo. Questo è il nostro punto forte: rispetto alle altre guide, che hanno l'autorevolezza dei critici esperti del settore, la nostra si affida alla gente comune, ai loro sentimenti e ai loro gusti.

Abbiamo un'App - scaricabile gratuitamente e disponibile per dispositivi iOS - che permette di prenotare un tavolo al ristorante 24 ore su 24 e ricevere in tempo reale tutte le informazioni sulle caratteristiche dei locali e sulle promozioni praticate. L'App ha raggiunto gli 85.000 download e a pochi giorni dal lancio era al primo posto di Apple Store nella categoria delle applicazioni scaricate nella categoria "cibo e bevande". Per restare in tema digital il nostro sito web [www.chepassione.eu](http://www.chepassione.eu) - basato sui più attuali trend di web design - è stato pensato per ogni tipologia di utente e garantisce una consultazione ottimale da qualunque tipo di device ( smartphone, tablet, pc), dato testimoniato dai più di 2 milioni di accessi raggiunti fino ad oggi.

A questo bisogna aggiungere l'uso dei social network e in particolare della nostra pagina Facebook che conta oltre 5000 like che ci permette di costruire un rapporto diretto con i nostri fan. Ma non è finita qui: abbiamo una newsletter inviata a 4000 utenti e una versione della guida in formato ebook.

**Grande attenzione viene posta anche per le persone intolleranti al glutine, ai vegetariani..**

La guida vuole dare la possibilità a tutti di provare ristoranti nuovi e incontrare l'ec-



cellenza del territorio e proprio per fare ciò sono stati recensiti locali che prestano grande attenzione alle persone che hanno allergie, intolleranze, vegetariani, vegani. Ma non solo, le persone iscritte potranno trovare anche ristoranti che accolgono animali, che fanno una precisa tipologia di cucina, che usano determinati ingredienti. L'intero progetto è stato pensato per poter accontentare le più svariate richieste e esigenze; tutti possono trovare il locale adatto a soddisfare i propri bisogni.

**Ristoranti Che Passione ha una valenza non solo per il cliente, ma anche per il ristorante?**

La nostra guida ha un duplice scopo: offrire ai nostri associati locali d'eccellenza a prezzi ribassati e permettere ai ristoratori di farsi conoscere e, magari, riempire il locale durante la settimana. Con il nostro servizio il ristorante può farsi conoscere e amare da un target che difficilmente si sarebbe avvicinato al locale.

Il nostro progetto è riuscito a rendere la ristorazione un po' più familiare, ha avvicinato le famiglie a una gastronomia ricercata e ha permesso a molti ragazzi giovani di andare in un locale stellato a un prezzo moderato. Noi facciamo proprio questo: premiamo la buona tavola, tagliando il conto.



## UFFICIO FINANZA

*Esperienza e competenza*

L'Ufficio Finanza di Direzione è una delle eccellenze di Banca del Centroveneto ed è composto da persone dall'esperienza pluriennale nell'ambito finanziario. L'ufficio svolge importanti funzioni all'interno della Banca tra cui la consulenza alle filiali per le sempre più delicate esigenze del cliente in ambito di pianificazione finanziaria e la gestione della Tesoreria. Il responsabile è Francesco Boscari, "memoria" storica dell'Ufficio con la sua esperienza ormai ventennale oltre a coordinare l'ufficio, si dedica principalmente alla attenta gestione della Tesoreria. La Tesoreria consiste nel portafoglio titoli e liquidità della Banca

e rappresenta nel suo insieme, grazie alla politica monetaria adottata dalla Banca Centrale Europea, una voce molto importante dell'attivo di Bilancio di Banca del Centroveneto. Un'altra figura storica e chiave dell'ufficio è Gabriele Pinzone, laureato in Scienze Statistiche ed Economiche, nel corso degli anni ha maturato competenze ed esperienza specialistica in ambito dell'amministrazione titoli e Back Office. Le skills del collega si completano ormai da svariati anni con le conoscenze in ambito finanziario di Gabriele Gonzato, laureato in Metodi Quantitativi per la Finanza e candidato CFA, che offre consulenza alle filiali nella pianificazio-

ne finanziaria attraverso il catalogo di elevata qualità dei prodotti della Banca. Quota rosa dell'ufficio è Francesca Fanin, laureata in Economia e Commercio, arricchisce il gruppo dal 2014 e porta con sé un bagaglio che spazia dall'esperienza di filiale alle competenze raccolte all'ufficio Pianificazione. Francesca ha già sviluppato delle "expertise" sia in ambito di Front Office sia in ambito di Back Office che la rendono una risorsa preziosa all'interno del team. Questa è la squadra dell'ufficio Finanza, un team giovane e coeso, in grado di trattare argomenti seri ed importanti con professionalità ma senza rinunciare a momenti scherzosi e leggeri.

# IL RISPARMIO TI PREMIA

Con un Piano di Accumulo **PAC NEF** di almeno 50 euro al mese, costruisci un capitale e puoi vincere splendidi premi

## RADDOPPIA LE TUE POSSIBILITÀ DI VINCITA

Registra il tuo profilo utente su [www.nef.lu](http://www.nef.lu) e utilizza la gestione on-line; contribuirai anche a ridurre il consumo di carta e ad aiutare la natura.

### ESTRAZIONE FINALE

TOYOTA YARIS HYBRID COOL 5P  
PIAGGIO MP3 HYBRID 300IE  
MIGI MTB ELETTRICA



### ESTRAZIONI MENSILI

2 IPHONE 6S  
3 IPAD AIR 2  
4 CLICK & GROW SMART HERB  
6 PARROT FLOWER POWER



## Scopri tutti i vantaggi di investire con il Piano di Accumulo Capitale



Risparmiare, con regolarità, anche un piccolo importo ogni mese è una scelta che ti permette di guardare al futuro con più serenità. Con il Piano di Accumulo Capitale NEF puoi cogliere le opportunità

di incremento del valore e, al tempo stesso, controllare il rischio, poiché la caratteristica dell'investimento con un PAC NEF è data dalla variabilità del prezzo di acquisto delle quote. In questo modo, i cambiamenti dovuti alle oscillazioni dei mercati finanziari si trasformano in opportunità. Grazie al PAC NEF è così possibile, anche in momenti di elevata volatilità, diluire il rischio e acquistare a prezzi convenienti. Con il PAC NEF puoi decidere, con la massima flessibilità, quanto investire ogni mese. Il fondo comune di investimento lussemburghese

## LA STRADA GIUSTA PER CREARE L'ABITUDINE AL RISPARMIO E COSTRUIRE UN CAPITALE MESE DOPO MESE

multicomparto e multimanager NEF offre la possibilità di scegliere tra diversi comparti ad alto tasso di specializzazione, in grado di consentirti la costruzione di un portafoglio diversificato e coerente con le tue esigenze di risparmio.

Concorso a premi valido dal 01/11/2015 al 31/05/2016, promosso da CASSA CENTRALE BANCA - CREDITO COOPERATIVO DEL NORD EST S.p.A. Montepremi complessivo € 57.104,60 IVA inclusa.

Regolamento completo sul sito [www.ilrisparmiotipremia.it](http://www.ilrisparmiotipremia.it)

NEF è un fondo comune di investimento di diritto lussemburghese multicomparto e multimanager. Distribuito in tutta Italia da Banche fortemente radicate sul territorio. Prima dell'adesione leggere il Prospetto Informativo nonché le Informazioni chiave per gli Investitori - KIID - disponibili sul sito web [www.nef.lu](http://www.nef.lu) o presso le Banche Collocatrici.



**BANCA DEL CENTROVENETO**  
CREDITO COOPERATIVO S.C. - LONGARE

## Torreglia

### LA FILIALE DEL PARCO COLLI

La filiale si trova nel cuore di Torreglia, per chi non la conosce è una meravigliosa perla del Parco Colli situata nelle vicinanze della zona termale di Abano e Montegrotto Terme.

La Filiale è la settima in ordine di apertura e nel 2012 si è completamente rinnovata, con il fine di servire al meglio le esigenze della clientela dotandosi di adeguati spazi per fornire operatività e consulenza.

Il team si è arricchito negli anni fino agli attuali sei dipendenti ognuno con specifiche professionalità.

Capitanato dall'esuberante Direttrice Marisa Bortoli che con la sua solarità effonde spirito di squadra e collaborazione, mettendo a disposizione la sua competenza a clienti e colleghi.

La sua spalla è Marco Brunazzetto, professionale dai modi rassicuranti che vanta pluriennale esperienza nel settore, specialmente nella gestione della clientela corporate.

Entrando in filiale si è accolti dal sorriso di Nadia Battiston e dalla cordialità di Andrea Lunardi sempre pronti ad ascoltare le esigenze della clientela cercando di soddisfarne le necessità.

In loro supporto ci sono Anna Zampieri ed Alessia Rubini specializzate nella gestione delle operazioni di credito e finanza, nonché

a curare le esigenze assicurative e previdenziali della clientela.

A breve sarà operativo un nuovo servizio Banca 24h, che integra la squadra con una versione innovativa del servizio bancario. E' un'area self, aperta 24 ore su 24, a disposizione della clientela per gestire senza limiti di orari l'operatività di sportello, quali per esempio prelievi, versamenti e bonifici. Il lavoro di squadra e la professionalità, la buona conoscenza del territorio, la continua ricerca di relazioni durature e importanti con i soci e clienti, costituiscono lo stimolo costante per la filiale di Torreglia a voler essere punto di riferimento del paese e propulsore attivo nella comunità locale.

*A cura della Filiale di Torreglia*

## Torri di Arcugnano

### FILIALE STORICA DAL VOLTO GIOVANE

È il 7 novembre 2005, quando la filiale di Torri di Arcugnano si è trasferita ed è arrivata nella all'ora nuova piazza, Piazza Rumor, l'accogliente borgo residenziale e direzionale. Scelta che testimonia la volontà di Banca del Centroveneto di vivere e di servire il paese da una posizione strategica: il suo cuore.

Ad accogliere i clienti, con innata cortesia, ci sono Alberto ed Elisa, i quali gestiscono tutte le piccole grandi problematiche di ogni giorno con grande professionalità e massima attenzione. Di recente la squadra si è arricchita di una nuova figura, Mirko Pigatto la new entry in campo finanza e che metterà disposizione l'esperienza maturata presso la sede di Longare, per seguire al meglio gli investimenti con massima efficienza nel nuovo ruolo di vi-

cedirettore. Anche lo sportello ha cambiato volto, è arrivato Mirco Capraro, collega che ha portato la sua pluriennale esperienza a supporto della filiale nella gestione dello sportello e che curerà l'avvio del progetto Banca 24h.

L'area Banca 24h è il "collega virtuale" fortemente voluto dalla filiale al fine di servire al meglio tutte le fasce di clientela, in particolare giovani ed esercenti della zona, in quanto è un'area self service che consentirà ai clienti di effettuare autonomamente le operazioni basiche di sportello in qualunque momento, sarà infatti aperta 24 ore su 24.

Concludiamo la presentazione della squadra con Alessia Piccotin, figura di riferimento della filiale e che di recente ne è alla guida con il nuovo incarico di Direttrice. Fondamentale la sua presenza, sia per le competenze acquisite negli anni sia per le sue innate doti relazionali e comunicative, che permettono di godere di professionalità e di un forte entusiasmo indispensabile per creare una squadra unita e motivata.

Un doveroso ringraziamento è da rivolgere a tutti i nostri clienti per l'anno trascorso insieme, per tutti i piccoli gesti di ringraziamento e riconoscenza ricevuti, dal saluto affettuoso del sig. Luciano dalle vetrate della filiale la sera prima di chiudere, al cioccolatino delle signore per tirarci su ;-)

Il nostro desiderio è di essere Banca di riferimento del paese, di sostenere e contribuire alla crescita dell'economia, ma anche della sua identità e della sua ricca cultura. E' nel Dna del movimento del Credito Cooperativo raggiungere il benessere dei soci e lo sviluppo dei territori in cui operano, cercando di produrre utilità e vantaggi, creando valore economico, sociale e culturale e alimentando la fiducia nella comunità.

*A cura della Filiale di Torri di Arcugnano*



**OPPORTUNITÀ E RISCHI IN UN MONDO IN CONTINUA EVOLUZIONE.**



*Le soluzioni di investimento di Banca del Centroveneto*

Nella suggestiva cornice della Distilleria Poli Grappa di Schiavon (Vi), si è svolto il Convegno "Opportunità e rischi in un mondo in continua evoluzione. Le soluzioni di investimento di Banca del Centroveneto", organizzato da Banca del Centroveneto in collaborazione con Cassa Centrale Banca. Gli invitati, clienti Private delle filiali nel nord vicentino, hanno partecipato alla visita guidata della Distilleria, alla scoperta dei segreti che rendono la Grappa Poli un'acquavite apprezzata in tutto il mondo. Alla conclusione della visita ha avuto inizio il convegno con i saluti di benvenuto rivolti ai presenti da parte del Presidente di Banca del Centroveneto Flavio Stecca il quale ha rimarcato l'importanza di una consulenza altamente specialistica, fondamentale per porre attenzione e tutelare le esigenze e le aspettative dei clienti con l'ausilio di strumenti assolutamente innovativi. Banca del Centroveneto in questo può av-

valersi delle società di riferimento nel movimento cooperativo, oltre che di partner internazionali. Si sono poi alternati i relatori Gianluca Filippi, Responsabile Ufficio Commerciale Finanza e Bancassicurazione di Cassa Centrale Banca, il gruppo che fornisce know-how, servizi e prodotti di alta qualità assicurando un'offerta competitiva alle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali, Fabrizio Bianchi Sales Manager di Fidelity Worldwide Investment, una delle più grandi società di investimento privata il quale ha fornito un'accurata analisi di mercato. A chiudere il convegno è stato Devis Barison Gestore Ufficio Gestioni Patrimoniali di Cassa Centrale Banca che ha presentato le Gestioni Private, gestioni patrimoniali che Cassa Centrale Banca ha ideato per soddisfare gli investitori più esigenti attraverso un elevato grado di personalizzazione nella composizione del portafoglio e soluzioni curate in ogni dettaglio.



**IMPRESA ONLINE**

Una platea di 100 commercianti di Padova ha assistito il 12 novembre al convegno "Impresa online" tenutosi nella sala comunale F. Bazzi di Teolo. Tematica oggetto dell'incontro è stato il web e l'e-commerce, segmento dell'economia in continua crescita in Italia, che segna quest'anno un +16% grazie anche all'apporto di settori emergenti in questo campo come alimentare, arredamento e cosmetica. Il seminario ha avuto l'obiettivo di definire le differenze operative e strategiche fra lo scegliere come canale di vendita il proprio sito web oppure un market place già esistente come ad esempio E-bay, passando ad affrontare il tema dei sistemi di pagamento on line. Ad inaugurare l'evento sono stati il Vice Presidente Vicario di Ascom Padova il dr. Franco Pasqualetti e il Vice Presidente Vicario di Banca del Centroveneto l'Ing. Gaetano Marangoni. Si sono poi intervallati i tre esperti del settore, Giovanni Cappelletto - E-commerce strategist- che ha parlato dei vantaggi e delle insidie dei market place; Cesare Vicari - AD. Si People, che ha invece introdotto l'e-commerce su sito proprietario analizzando gli strumenti e le strategie e ha infine chiuso i lavori Emmanuele Messeri -Direzione Monetica Sinergia, Iccrea- che ha descritto gli strumenti di pagamento on line e le opportunità di Banca del Centroveneto.



**AMEX DAY**

Il 17 Novembre è stato l'Amex Day. Presso le filiali di Longare, Bressano e Arcugnano, un esperto ha fatto conoscere ai nostri clienti il mondo delle carte American Express. I colleghi sono stati affiancati da Francesco, Alessandra, Maria Grazia e Paolo, i quali durante la consulenza con il cliente hanno presentato le diverse tipologie e funzionalità delle carte American Express. Il giorno dopo si è replicato presso le filiali di Vicenza Stanga, Torreglia e Vicenza Centro Storico.



La foto ritrae la collega Silvia della filiale di Longare e l'esperto Amex Alessandra alle prese con una consulenza American Express.

**COMMERCIALISTI DELL'ORDINE DI BASSANO**

Banca del Centroveneto ha inaugurato l'incontro dei commercialisti dell'Ordine di Bassano "Il commercialista come fattore chiave nell'ottenere, mantenere e ridurre i costi dei finanziamenti alle imprese", organizzato il 10 Novembre presso l'hotel Tiepolo di Bassano. I colleghi Walter Ramin, Direttore presso la filiale di Bolzano Vicentino e Fabio De Zotti, Responsabile del servizio Crediti Speciali, hanno presentato Banca del Centroveneto ai partecipanti, partendo dai numeri della nostra Banca e presentando le opportunità di finanziamento agevolato.

**GIOCO DI SQUADRA**

*Esperienze di prevenzione nel gioco d'azzardo*



Si è svolto il 16 ottobre il convegno organizzato dalla Fondazione delle BCC/CRA della Provincia di Vicenza e Caritas Diocesana Vicentina, le Ulss della Provincia di Vicenza, le pubbliche amministrazioni di Vicenza, Bassano del Grappa, Thiene, Schio e Lonigo e gli operatori sociali del territorio; un'alleanza per prevenire le patologie causate dal gioco d'azzardo e la sua diffusione tra giovani e giovanissimi. Ai microfoni si sono dati il cambio il direttore di Caritas don Giovanni Sandonà e Ilario Novella, presidente della commissione regionale Abi Veneto; Giorgio Corà per l'Ufficio scolastico e Cristina Marigo, assessore al sociale di Schio; il medico Paolo Civitelli e Giancarlo Bersan, presidente della Fondazione delle banche di credito cooperativo; il ricercatore Stefano Laffi, la consigliera regionale Cristina Guarda. Un fenomeno, quello della dipendenza dal gioco d'azzardo, che dietro il luccichio delle

slot, la comoda accessibilità di internet e il rumore delle monete che grattano i biglietti delle lotterie istantanee, nasconde spesso storie di emarginazione. La parola d'ordine, ripetuta più volte dal moderatore e consigliere comunale Raffaele Colombara, «è mantenere alta l'attenzione sul problema» che in città e dintorni interessa tra nuove consulenze e cure almeno 100 persone l'anno. Il problema sono riassunte nelle parole di Achille Variati sindaco del capoluogo, «di fronte alla complessità della materia finora i sindaci hanno agito in ordine sparso. Forse oggi siamo pronti a un passo successivo che coinvolga tutti gli attori interessati». Anche se non ci sono dati certi, si stima che in Italia siano almeno un milione le "vittime" dirette del gioco d'azzardo - i giocatori patologici o ad alto rischio di dipendenza. Ad essere a rischio non sono solo i giocatori ma anche le famiglie, che si indebitano, e la società intera, che deve fare i conti con i costi sanitari, sociali, relazionali e legali di questo fenomeno. "Il fenomeno associato alle ludopatie va combattuto anche dal sistema bancario - ha rilanciato Giancarlo Bersan, presidente della Fondazione tra le Bcc/Cra della provincia di Vicenza - e vanno rafforzati i presidi interni alle banche per riconoscere comportamenti a rischio e per sostenere situazioni di criticità che possono sfociare in vera e propria dipendenza. L'unione delle forze dal mondo della scuola a quello della formazione e del volontariato sarà soprattutto utile per dare maggiore efficacia con finanziamenti ad hoc ad azioni di promozione sociale e di prevenzione. Per le banche di credito cooperativo un prezioso viatico nel dare concretezza ai principi di cooperazione, di mutualità e di solidarietà".

# SICUREZZA INTERNET

A cura dell'ufficio Organizzazione di Banca del Centroveneto

*Cinque regole generali per evitare tentativi di truffa e inutili perdite di tempo*

**L'** Home Banking di Banca del Centroveneto e il tuo computer sono strumenti sofisticati, ma sei solo tu a decidere se utilizzarli in modo sicuro: per difenderti da un utilizzo irresponsabile di questi mezzi, è importante conoscere i comportamenti corretti da seguire in tema di sicurezza online.

In generale, per operare in assoluta tranquillità con i sistemi di INTERNET BANKING è necessario utilizzare il computer in modo corretto, evitando comportamenti a rischio e proteggendolo con gli strumenti hardware e software più opportuni.

Vi suggeriamo di seguire **5 REGOLE GENERALI** per evitare qualsiasi tentativo di truffa, ma anche inutili perdite di tempo. Tali suggerimenti nascono dalla nostra esperienza e dalle ultime novità nel campo della sicurezza online.

## 1) FARE ATTENZIONE ALLE EMAIL FALSE

Internet è come il mondo reale, quindi concedi la tua fiducia solo a fonti conosciute.

La posta elettronica è lo strumento principale utilizzato per le frodi online. Spacciandosi per la banca, i truffatori potrebbero chiederti i dati personali facendo leva sulla tua buona fede.

Ecco alcuni semplici consigli per non incorrere in queste truffe.



Una su tutte, il cosiddetto Phishing, è il termine inglese che nel caso delle frodi online assume il significato di "spillare dati sensibili": lo scopo dei truffatori è quello di conoscere le informazioni personali degli utenti legittimi.

### A. Mail falsa

Ti è mai capitato di ricevere per posta elettronica un messaggio che nella grafica è molto simile a una email inviata dalla tua Banca e che ti richiede le credenziali? Nessuna Banca ti farà mai una richiesta del genere tramite posta elettronica. Si tratta invece di una mail contraffatta per indurti a comportamenti non sicuri; la mail simula solamente un messaggio proveniente dalla Banca, poiché nessun archivio elettronico della Banca viene violato.

### B. Link al sito contraffatto

Come già immagini, lo scopo della

mail fraudolenta è farsi consegnare le tue credenziali di accesso. Allarmando il cliente con avvisi di particolari problemi verificatisi, quali presunti controlli di sicurezza o aggiornamenti, si induce l'utente a cliccare su un link presente nella mail che dovrebbe condurlo alla presunta pagina di autenticazione del sito di internet banking.

Il sito non è che una copia fittizia del sito originale: pertanto, accedendovi e digitando le tue credenziali, stai consegnando i tuoi dati direttamente nelle mani del truffatore.

### Cosa puoi fare?

Niente panico: cadere nella truffa è solo frutto di disattenzione. Prima di tutto, ricorda che l'indirizzo del sito di InBank è sempre [www.inbank.it](http://www.inbank.it) e che le modalità di accesso richiedono solamente nome utente e password. Presta attenzione a qualsiasi cambia-

mento non segnalato nella pagina di accesso.

Non dimenticare mai le regole base di buona condotta che trovi qui, le quali ti permettono di riconoscere una truffa agevolmente, ed in particolare: la posta elettronica che giunge da indirizzi sospetti o ti chiede di seguire link anomali va trattata con attenzione; non ti verranno mai richieste credenziali o informazioni personali da un canale diverso da InBank: in questo caso, la richiesta di credenziali tramite mail desta sospetti; accedi al sito di InBank solo direttamente dalla barra degli indirizzi, non seguendo link esterni: cliccare sul link che ti viene proposto in una mail sospetta è una pratica potenzialmente pericolosa. Se dovessi notare una di queste anomalie, non fornire le tue credenziali.

Esci dal sito e segnala l'accaduto alla tua Filiale o al Numero verde 800-201510.

## 2) CONTROLLARE LA SICUREZZA DEL SITO PRIMA DI FORNIRE DATI RISERVATI

Non inserire in nessun sito web password o numeri di carte di credito/debito, senza aver prima verificato che la trasmissione dati risulti "sicura" e che il sito web sia autentico. Ecco come fare:

- Verificare sempre la presenza del prefisso "https://" nell'indirizzo web.
- Accertarsi che sia presente l'icona "lucchetto chiuso" nella barra di stato del browser.
- Controllare se sia attivo il protocollo SSL 128bit che protegge le trasmissioni dati. Basta selezionare la funzione "Proprietà" di una pagina (menù tasto destro del mouse), oppure fare un doppio clic sul "lucchetto chiuso". È importante ricordare, poi, che la modalità per accedere al sistema di Internet Banking non può cambiare da un giorno all'altro senza una comunicazione ufficiale. Inoltre, diffidare assolutamente di richieste di codici fuori dalle pagine ufficiali del sito, magari in pop-up (una finestra aggiuntiva di dimensioni ridotte).

## 3) EVITARE IL "SALVATAGGIO AUTOMATICO" DELLE PASSWORD SUL BROWSER

I codici di identificazione non devono mai essere "salvati" nella memoria del browser o del Personal Computer. Varia spesso la tua password di accesso e cerca di scegliere una password "forte", che contenga sia numeri che lettere, maiuscole e segni di punteggiatura. Per la tua sicurezza, non salvare la password in un file del tuo computer e non abilitare il salvataggio automatico delle password sul tuo browser. I tentativi di frode più moderni cercano di sfruttare la disattenzione e la buona fede del cliente; in questi casi non si punta a violare i sistemi di home banking, che sono di per sé estremamente difficili da aggirare, ma si cerca piuttosto di ingannare gli utenti per farsi consegnare le credenziali di accesso e le password di conferma delle disposizioni.

### 1. Infezione al PC

La prima cosa da sapere è che un malintenzionato, per poterti colpire, ha bisogno di infettare il tuo PC con un software malevolo denominato Trojan. Per questo, è importantissimo mantenere il computer protetto da un antivirus e da un firewall, che evitano la minaccia del software malevolo.

### 2. Furto delle credenziali

Un Trojan è un programma che opera sul tuo PC e viene controllato da un utente malintenzionato, detto hacker. Grazie al Trojan, l'hacker ti richiede e memorizza le tue credenziali di accesso al servizio Home Banking e la tua password dispositiva, e utilizza questi dati per accedere ad InBank e mettere in atto la frode.

### Cosa puoi fare?

Diffida quindi da ogni richiesta di password che ti viene fatta in modalità diverse rispetto a quelle usuali di InBank. Se dovessi notare una di queste anomalie, non fornire le tue credenziali. Esci dal sito e segnala l'accaduto alla tua Filiale o al Numero verde 800-201510.

Inoltre ricordati che niente è più sicuro che mantenere il massimo controllo del tuo conto online: visualizzane regolarmente i movimenti. È buona

norma mantenere sempre aggiornati il numero di telefono e l'indirizzo email che hai fornito alla tua Banca.

## 4) PROTEGGERE IL COMPUTER CON ANTIVIRUS E DISPOSITIVI DI FILTRAGGIO

Per navigare internet è indispensabile installare un programma AntiVirus per proteggersi da eventuali "infezioni" provenienti da siti, email, CD masterizzati. Ma non basta installarlo, è consigliabile scaricare periodicamente gli aggiornamenti dal sito del produttore. Esistono poi i dispositivi Firewall, che tengono sotto controllo ciò che entra e ciò che esce dal PC, proprio come dei "buttafuori" digitali. Per un suo utilizzo efficace:

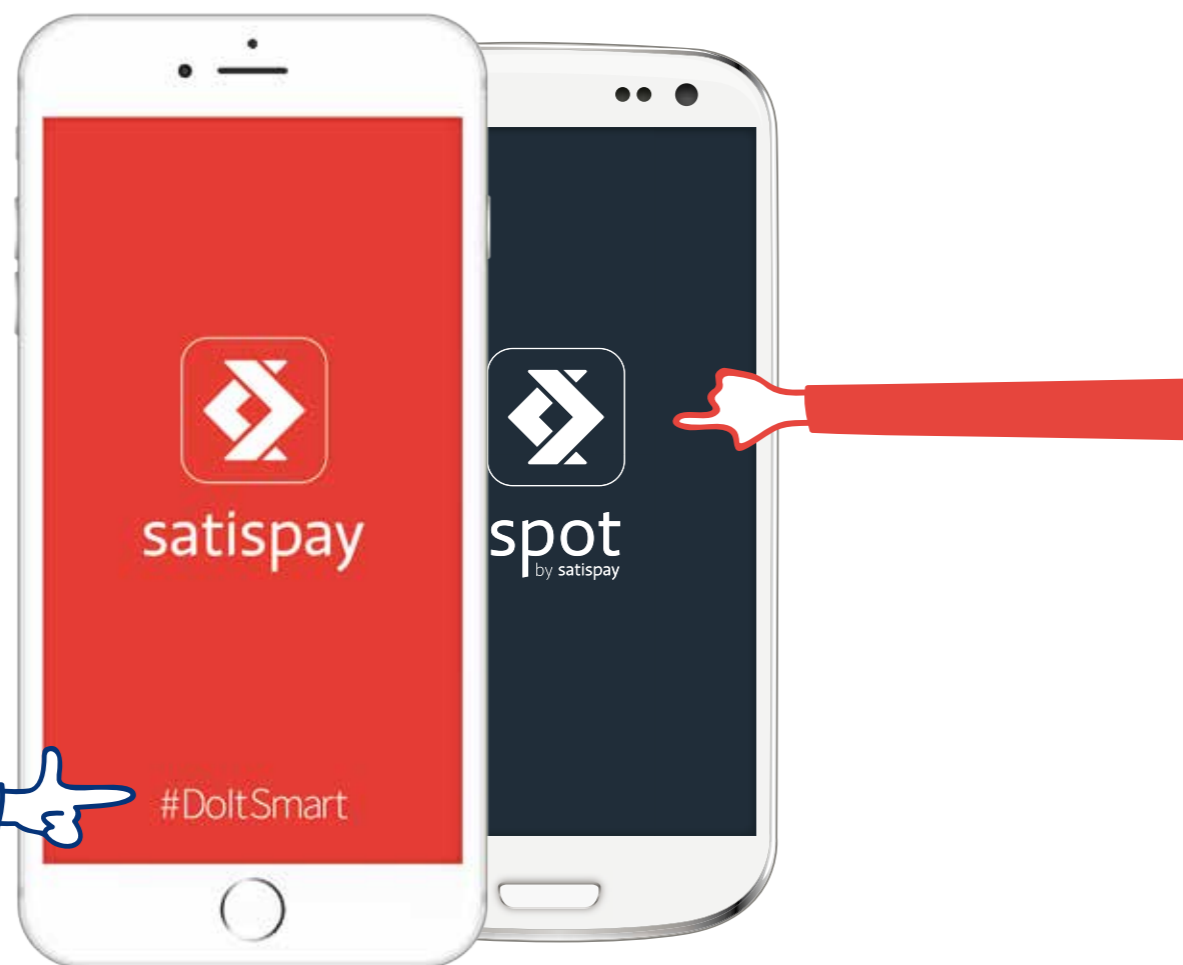
1. Ricordati di tenere aggiornato l'antivirus verificando costantemente e scaricando gli aggiornamenti disponibili.
2. Ricordati di effettuare delle scansioni periodiche con l'antivirus sul tuo pc per verificare la presenza di eventuali virus o trojan.
3. Tieni costantemente aggiornata la protezione del sistema operativo e degli applicativi presenti sul PC, mediante l'installazione delle cosiddette patch (letteralmente "toppe", con riferimento alle vulnerabilità che vanno a proteggere), che vengono rilasciate dalle rispettive aziende produttrici.

## 5) AGGIORNARE SPESSO IL SISTEMA OPERATIVO

Il tuo computer è il tuo braccio destro durante la navigazione nel web: mantienilo sempre ai massimi livelli. È necessario installare dei buoni software di protezione (sono sufficienti due programmi: un antivirus e un firewall) e mantenere sempre aggiornati tutti i tuoi programmi.

Le aziende produttrici dei Sistemi Operativi rendono disponibili online, e scaricabili gratuitamente, gli aggiornamenti degli stessi. Si tratta delle cosiddette patch, che incrementano, tra l'altro, la sicurezza dei programmi. Sugli stessi siti è anche possibile verificare se il browser e i programmi di posta siano aggiornati. Scaricare le patch previene l'utilizzo fraudolento delle cosiddette "vulnerabilità" dei programmi.

# SCARICA SATISPAY E OTTIENI 10€!



## SATISPAY È GRATIS!

Satispay permette di scambiare denaro tra amici e pagare nei negozi dallo smartphone!

Scarica Satispay gratuitamente da App Store, Google Play o Windows Phone Store e iscriviti con il codice **BANCACENTROVENETO** per ricevere **10€** una volta attivo!

## UNISCITI ALLA RETE!

Iscrivi la tua attività al servizio Spot by Satispay su [spot.satispay.com](http://spot.satispay.com) e potrai subito incassare pagamenti da tutti gli utenti Satispay!

**CONVENIENTE, SEMPLICE & ISTANTANEO**



## Contributi



**Passeggiata ecologica cervarese**  
Banca del Centroveneto presente alla 29esima Passeggiata Ecologica delle scuole a Cervarese S. Croce.



**La terra dei Livii**  
9° premio di Pittura e Grafica ex tempore, Le terre dei Livii: quando il paesaggio ispira l'arte, evento organizzato il 1 Novembre a Luvigliano di Torreglia.



**Scuola Materna Lumignano**  
Banca del Centroveneto sostiene il Nido Materna Lumignano nell'organizzazione dello stand presso la Fiera Di Vicenza "Children and Family" svoltasi il 7 e 8 novembre.



**Bresseo**  
Banca del Centroveneto sostiene il territorio e i punti di incontro e di relazione delle comunità locali. La foto ritrae l'evento inaugurale delle cucine e locali di servizio del centro Parrocchiale di Bresseo-Treponti.



**Gara ciclista torri**  
Lo sport protagonista a Torri di Quaresolo. Grande partecipazione alla gara ciclistica degli esordienti classe 2001 e 2002, organizzata il 20 settembre da "S.C. Palladio Vicenza 1973"



**Emozioni in cammino**  
E' ancora possibile emozionarsi camminando? Sabato 14 Novembre, presso la sala degli stucchi del Comune di Vicenza, si è tenuta la presentazione del libro Vicenza Emozioni in Cammino. Un libro originale, per tutte le età, per far conoscere e riscoprire la città di Vicenza.

## Auguri

**91° compleanno del nostro Presidente onorario avv. Mariano Galla.**

91 portati alla grande... con l'entusiasmo e l'energia di sempre!!  
Auguri caro Presidente e grazie per la tua preziosa presenza tra noi.







## UN AIUTO AI GIOVANI

*Scopri il fondo di garanzia prima casa*

Banca del Centroveneto ha aderito al Protocollo di Intesa tra ABI e il Ministero dell'Economia e delle Finanze con l'obiettivo di favorire l'accesso al credito da parte delle famiglie per l'acquisto della casa, attraverso la costituzione di un Fondo per offrire garanzie su finanziamenti ipotecari per l'acquisto della prima casa da adibire ad abitazione principale.

Il Fondo offre una garanzia pari a un massimo del 50% della quota capitale per mutui ipotecari che rispettino le seguenti condizioni:

- importo massimo 250.000 €;
- acquisto, anche con accollo da frazionamento, di immobili da adibire ad abitazione principale (non rien-

tranti nelle categorie catastali A1, A8, A9 o con caratteristiche di lusso) e all'acquisto con ristrutturazione per accrescimento dell'efficienza energetica.

Non sono previsti limiti di reddito, né particolari requisiti dei mutuatari per la richiesta di ammissione al Fondo.

Il Gestore del Fondo assegna caratteri di priorità di accettazione, su base giornaliera, alle domande pervenute da: giovani coppie:

- **nuclei familiari** costituiti da almeno due anni, coniugati o conviventi, con uno dei componenti con età inferiore ai trentacinque anni;
- **nucleo monogenitoriale** con figli minori: persona singola non coniu-

gata, separata, divorziata o vedova con almeno un figlio convivente minore;

- **giovani di età inferiore ai 35 anni** titolari di un rapporto di lavoro definito atipico;
- **conduttori di alloggi** di proprietà degli Istituti autonomi per le case popolari.

Ai clienti che abbiano ottenuto l'accesso al Fondo la Banca non può richiedere ulteriori garanzie aggiuntive (ad esempio fidejussioni) oltre all'ipoteca sull'immobile.

Per maggiori informazioni e approfondimenti sulla tematica, rivolgersi ai consulenti della propria filiale.

*"Assicurarsi è un gioco"*



Disponibile anche **on-line**

**BCC Assicurazioni**

Con FormulaAuto assicurare la tua vettura sarà un vero gioco da ragazzi. BCC Assicurazioni, la tua compagna di viaggio affidabile e conveniente.

Fai il preventivo e gestisci la polizza auto direttamente dal sito della tua banca.





## 3D SECURITY

Con MyCarta BCC non dovrai più ricordare la password per i tuoi acquisti online!  
La riceverai tramite SMS

È attivo il nuovo servizio di autenticazione degli acquisti online 3D Secure. Una nuova piattaforma che valuta la sicurezza delle tue transazioni online e l'attendibilità del sito sul quale stai effettuando l'acquisto. Non dovrai più ricordarti una password!

### Come funziona

Solo in alcuni casi verrà richiesta l'autenticazione tramite una password dinamica che verrà inviata sul tuo cellulare. L'autenticazione infatti accerta che la richiesta di pagamento provenga effettivamente dal titolare della carta.

### Come registrarsi

Accedi all'area riservata del sito [www.cartabcc.it](http://www.cartabcc.it) e registrati al servizio nella sezione 'Acquisto online 3D Secure' fornendo il tuo numero di cellulare per autorizzare l'invio degli SMS contenenti la password "dinamica". La registrazione del numero di cellulare è necessaria per utilizzare la carta online. L'adesione al servizio 'Acquisti online 3D Secure' comporta l'attivazione gratuita al servizio SMS Alert, uno strumento di controllo che ti avvisa, con un SMS gratuito, ogni volta che la tua carta viene utilizzata per acquisti superiori a una determinata soglia.



**MYCARTABCC**  
Tutto il mondo CartaBCC  
in un'unica app!



## Gite 2016

- Basilicata 19 - 22 Maggio**
- Ischia 29 Maggio - 5 Giugno**
- Campania/Cilento 29 Maggio - 5 Giugno**
- Alonissos 4 - 11 Giugno**
- Isola d'Elba 4 - 11 Giugno**
- Mantova 12 Giugno**
- Parma 19 Giugno**
- Fiandre 20 - 24 Giugno**
- Porto Santos 16 - 23 Giugno**
- Mosca/S. Pietroburgo 30 Giugno - 7 Luglio**
- Pisa/Lucca 25 - 26 Giugno**

**BCC** Fondazione **BCC CRA** Vicenza in collaborazione con **MSC CRUISES**

propone, quale iniziativa *Viaggiando Cooperativamente 2016*, una favolosa crociera su **MSC SINFONIA** 11 giugno 2016

8 giorni / 7 notti  
Venezia, Spalato, Medjugorje, Santorini, Mykonos, Dubrovnik, Ancona

**QUOTA PREVISTA a partire da € 596 per il socio/familiare (cabina interna), quote vantaggiose anche per altre tipologie di cabina. LA QUOTA COMPRENDE: sistemazione in cabina doppia, pensione completa, tasse portuali e assicurazione annullamento, trasferimento in pullman a/r dalla Banca al porto ed un pacchetto 14 bottiglie d'acqua per cabina. LA QUOTA NON COMPRENDE: escursioni e quote di servizio facoltative.**

**Treatati di OFFERTA a posti LIMITATI.....AFFRETTATEVI !!! OFFERTA PACCHETTO FAMIGLIA Socio € 1.558 (2 adulti+2 minori in cabina interna bella)**

**LE OFFERTE SONO ACQUISTABILI IN ESCLUSIVA PRESSO LE AGENZIE VIAGGI PIU' VICINE A TE CHIEDENDO L'OFFERTA «VIAGGIANDO COOPERATIVAMENTE» RIVOLTA AI SOCI BCC**

Arzavilla: CAYENNE VIAGGI (0444/572999)  
 Alte di Montebelluna: ZARANTONELLO VIAGGI (0444/491889)  
 Alghero: ALCHIMIA VIAGGI (0444/695887)  
 Asolo: GIBARDI VIAGGI (0424/662556)  
 Bergamo: CAPOZZO VIAGGI (0445/300740)  
 Brindisi: BALIS VIAGGI (0444/373031)  
 Camisano Vico: MURARO VIAGGI (0444/410310)  
 Cuneo: OLA PARTO VIAGGI (0444/340172)  
 Duvino: CALUBA VIAGGI (0444/292751)  
 Longi: LEONICENA VIAGGI (0444/436467)  
 Montebelluna M.: V.V. Viaggi per Valerio (0444/695085)  
 Novara Vico: TESSARI VIAGGI (0444/648971)  
 Posa: LISTROP VIAGGI (0424/584970)  
 Thiene: PACHAMAMA VIAGGI (0445/366389)  
 Trieste: CALUBA VIAGGI (0445/372326)  
 Vicenza: ELITE VIAGGI S.R.L. (0444/546311)  
 Viaggi di MONIKA (0444/251733)  
 San Bonifazio (VI): BLIVACANZE (045/7086266)  
 Teso (PD): JOCKEY VIAGGI (049/9902930)

*Il valore  
dei tuoi  
acquisti con  
CartaBCC*



**PremiaTi**

*PremiaTi è il programma dedicato ai titolari  
di carta di credito CartaBCC, che ti premia sempre.*

*Fino al 31 agosto 2018 PremiaTi con CartaBCC, i tuoi acquisti valgono di più!*



Accedi alla tua "Area Clienti" del portale [www.cartabcc.it](http://www.cartabcc.it) e iscriviti subito!



Accumula un punto CartaBCC per ogni Euro di spesa  
e se acquisti on-line su [www.scontiriservati.it](http://www.scontiriservati.it) il tuo shopping vale doppio.



Scegli il premio che fa per te fra le migliori marche disponibili

**KitchenAid**



**ALESSI**



**GARMIN**



**Juice**



*Sfoggia il catalogo completo su [www.premiati.cartabcc.it](http://www.premiati.cartabcc.it)*

 **CartaBCC**  
La mia Carta è differente

 **BCC**  
CREDITO COOPERATIVO