

L'ACCENTO

N. 48 | DICEMBRE 2016

IL CAMBIAMENTO È MOVIMENTO...

... a stare fermi non succede nulla

5.000 DIMOSTRAZIONI DI FIDUCIA

Un traguardo importante per Banca del Centroveneto

TRIVELLATO

I cambiamenti "messi in moto" da una grande azienda

SORELLE RAMONDA

Cogliere opportunità. Accogliere cambiamenti.

Contiene Inserto Redazionale



SE NON CAMBIASSE
MAI NULLA
NON CI SAREBBERO
LE FARFALLE

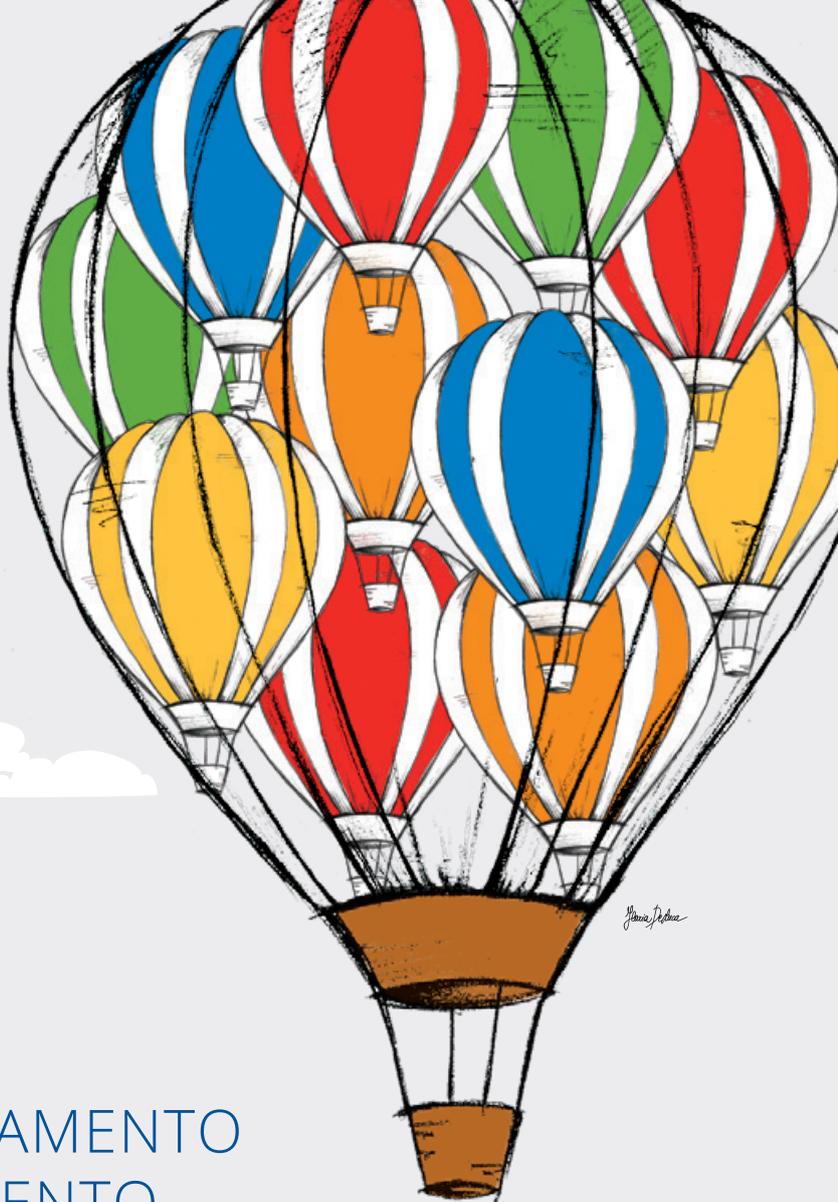


BANCA DEL CENTROVENETO
CREDITO COOPERATIVO S.C. - LONGARE



**BUONE
FESTE**

L'UNIONE
FA LA BANCA



120
anni



5.000
soci

IL CAMBIAMENTO
È MOVIMENTO

INSIEME.
PER RAGGIUNGERE
NUOVI TRAGUARDI



120° 1896 - 2016

BANCA DEL CENTROVENETO

CREDITO COOPERATIVO S.C. - LONGARE

Ci apprestiamo a chiudere il 2016, anno che ha scandito il 120° anniversario della fondazione della nostra Banca, con un cambiamento epocale nel mondo del credito cooperativo italiano.



Il Presidente
Flavio Stecca

Va infatti delineandosi il **processo di autoriforma del settore** sancito con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale della Legge 49 del 8/4/16 e con l'emanazione, lo scorso 3/11/16, delle Disposizioni attuative da parte di Banca d'Italia, a conclusione di un percorso di riflessione e di confronto tra le BCC (tramite le federazioni regionali e nazionale), il Governo e l'Autorità di Vigilanza.

La **Riforma** rappresenta una tappa inevitabile di un profondo cambiamento che vede la **riorganizzazione del credito cooperativo** per adeguarlo al nuovo e complesso scenario dell'Unione Europea, in ottica di migliore rafforzamento e sicurezza del sistema delle banche cooperative.

Costituisce, in buona sostanza, uno dei tasselli del più ampio disegno di ristrutturazione e consolidamento del sistema bancario italiano, affinché possa fornire un reale contributo alla ripresa economica del nostro Paese.

La Riforma, tramite l'adesione ad uno o più gruppi bancari, offre alle BCC gli strumenti necessari per rafforzarsi e affrontare in modo adeguato l'elevata concorrenza e le nuove sfide che derivano dall'Unione Bancaria preservando, allo stesso tempo, le specificità mutualistiche a beneficio dei territori di riferimento.

In particolare, la **Riforma consente di ridurre la frammentazione del settore per accrescere la competitività e la stabilità nel medio/lungo periodo**, di migliorare la qualità della governance e di efficientare l'organizzazione interna, di beneficiare inoltre di economie di scala con conseguente riduzione dei costi, nonché di aprire il sistema a capitali esterni che facilitino e rendano più tempestive eventuali operazioni di rafforzamento patrimoniale.

Le Disposizioni attuative emanate lo scorso 3/11/16 da Banca d'Italia danno ora il via alla costituzione di uno o più gruppi bancari che, ad oggi, si possono ricondurre a tre, facenti capo a:

Iccrea Banca (Roma), Cassa Centrale Banca (Trento) Casse Reiffeisen (Bolzano). I progetti di Iccrea e di Cassa Centrale

Banca sono stati illustrati alle BCC nel corso del mese di ottobre e presentano un'impostazione molto simile, anche se con alcuni caratteri distintivi tra loro.

L'orientamento del nostro Consiglio di Amministrazione è stato rivolto, fin da subito, al progetto del Gruppo Bancario cooperativo di Cassa Centrale Banca.

Questo punto è stato trattato ripetutamente dal Consiglio di Amministrazione con un'approfondita valutazione e l'orientamento è stato assunto tenendo conto, tra le linee guida prospettate, dei seguenti aspetti:

- **valorizzazione dell'aspetto centrale della BCC** come Banca del territorio che continuerà a svolgere in modo autonomo ruolo di banca della comunità inserita in un gruppo che ne promuova la redditività, l'efficienza e la crescita;
- **collocazione del gruppo Cassa Centrale Banca all'area del Nord Est**, assegnando particolare rilevanza alla connotazione geografica ed economica di tale ambito territoriale;
- **realizzazione di un bilanciamento dei poteri di indirizzo e controllo** spettanti alla capogruppo con l'autonomia responsabile delle singole BCC-CR, secondo un approccio risk based basato su un sistema di indicatori che analizzano i seguenti ambiti: rischi e adeguatezza patrimoniale, modello di business e redditività, governance e organizzazione, liquidità e funding;
- **motivazione di carattere tecnico** legata all'utilizzo del sistema informativo di Phoenix S.I. SPA (Fondo Casse Rurali Trentine collegato al gruppo Cassa Centrale Banca).

Il progetto di Cassa Centrale Banca vedrà l'adesione, oltre che delle Bcc trentine, di molte venete e friulane, e di numerose altre Bcc italiane, stimate ad oggi in circa 100 banche. All'interno ci sarà inoltre la partecipazione già annunciata ufficialmente, di DZ Bank (credito cooperativo tedesco) che rappresenta il quarto gruppo bancario della Germania e, infine, di molte società strumentali collegate al gruppo.

I tempi di definizione del progetto sono

quelli dettati da Banca d'Italia, ovvero 18 mesi dalla data di emanazione delle norme attuative, ma l'intenzione è quella di rendere operativa la capogruppo dal 01/01/2018.

Vorrei ribadire, anche in questa occasione, come le BCC rappresentino nel nostro Paese una **grande risorsa di intelligenza creativa, di dinamismo sociale, di protagonismo**.

La Riforma approvata dal governo e resa operativa da Banca d'Italia si propone dunque di rafforzare il settore, preservando le specificità fondamentali delle nostre banche vocate al territorio, alle piccole/medie imprese, agli artigiani, alle famiglie e, al contempo, di offrire loro strumenti adeguati per rimanere competitive sul mercato, per tutelare i cittadini, le imprese e i loro risparmiatori.

Vorrei sottolineare come le BCC abbiano sempre fatto fronte alle difficoltà di banche associate in modo autonomo grazie agli strumenti di tutela, come il FGD, senza chiedere né interventi statali, né il contributo di altre banche, mentre hanno contribuito in maniera importante alla risoluzione delle quattro Banche (Cassa risparmio Ferrara, Banca Etruria, Cassa risparmio Chieti e Banca Marche).

Le Banche di credito cooperativo, oggi più che mai, sono un valore fondamentale nel panorama socio-economico del Paese perché, proprio in questo lungo periodo di crisi, hanno avuto e continuano ad avere una funzione anticiclica, essendo il partner finanziario, spesso unico, di famiglie e piccole/medie imprese.

Quello di Cassa Centrale Banca sarà uno dei primi gruppi nazionali, fra i più patrimonializzati d'Italia, estremamente solido, in grado di affrontare le sfide legate al cambiamento in atto con rinnovata energia, capace di aprire a concrete prospettive di sviluppo.

Con queste considerazioni, a nome mio e del Consiglio di Amministrazione, porgo a Voi e alle Vostre famiglie i migliori auguri per le prossime festività.

L'ACCENTO

SEDE E DIREZIONE Longare

FILIALI Arcugnano // Arsego // Bolzano Vicentino // Bressano // Camisano Vicentino // Campo San Martino // Caselle di Selvazzano Cervarese Santa Croce // Dueville // Grantorto // Grisignano di Zocco // Grumolo delle Abbadesse // Longare // Torreglia // Torri di Arcugnano // Torri di Quartesolo // Vicenza Centro Storico // Vicenza San Lazzaro // Vicenza Stanga

L'ACCENTO SULLA COOPERATIVITÀ Semestrale di informazione di 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 15 numero 47/2016

EDITORE, REDAZIONE, AMMINISTRAZIONE Banca del Centroveneto
Credito Cooperativo di Longare
Ponte di Costozza, 12 - Longare - (VI)

DIRETTORE RESPONSABILE Adriano Toniolo

PROGETTO GRAFICO ED EDITORIALE Studio Grafico PassaParola

FOTOLITO E STAMPA Artigiana Grafica snc
di Raffaello Antonio & C.

A CURA DI Banca del Centroveneto

6

IL CAMBIAMENTO È MOVIMENTO...

... A STARE FERMI NON SUCCEDEREBBE NULLA

8

5000 DIMOSTRAZIONI DI FIDUCIA

UN TRAGUARDO IMPORTANTE PER BANCA DEL CENTROVENETO

10

COME GOVERNARE IL CAMBIAMENTO

QUANDO IL PASSAGGIO GENERAZIONALE INTERESSA LE IMPRESE DI FAMIGLIA

12

L'EVOLUZIONE DELLE BANCHE

IERI, OGGI, DOMANI

14

OBIETTIVO SVILUPPO

INSIEME. PER FARE AZIENDA E RAGGIUNGERE NUOVI OBIETTIVI

16

TRIVELLATO

I CAMBIAMENTI "MESSI IN MOTO" DA UNA GRANDE AZIENDA

18

**SORELLE
RAMONDA**

COGLIERE OPPORTUNITÀ,
ACCOGLIERE CAMBIAMENTI

26

**LE NOSTRE
FILIALI**

20

**EVENTI E
CONVEGNI**

GLI APPUNTAMENTI DI
BANCA DEL CENTROVENETO

27

**BANCA
GREEN**

IL PERCORSO DI RICONVERSIONE
ECOLOGICA

22

**IL DECRETO
INGIUNTIVO**

23

**LA BUSTA
ARANCIONE**

VALUTARE OGGI IL PROPRIO "GAP
PREVIDENZIALE" DI DOMANI

23

**TERREMOTO NEL
CENTRO ITALIA**

LE BCC VICINE ALLE POPOLAZIONI COLPITE
CON AIUTI IMMEDIATI E FONDI PER LA
RICOSTRUZIONE

29

LA FELICITÀ

24

**OGGI...
LO STUDIO
PER DOMANI**

SOSTENIAMO LO STUDIO
E PREMIAMO IL MERITO

30

BCV NEWS

25

**PIANIFICAZIONE
E RISK
MANAGEMENT**

DUE FUNZIONI A SUPPORTO DELLA
DIREZIONE GENERALE

31

**PER, CON, NEL
TERRITORIO**

IL SOSTEGNO ALLA COMUNITÀ

IL CAMBIAMENTO È MOVIMENTO...

... A STARE FERMI NON SUCCEDEREBBE NIENTE



Il Direttore Generale
Mariano Bonatto

Il 2016 fotografa un Paese che, nonostante si trovi ad affrontare una crisi economica senza precedenti, vuol cambiare e sta maturando scelte innovative, pur tra tante difficoltà.

Gli italiani continuano a cambiare, ad adattare e a modificare il loro stile di vita, in un alternarsi di luci e ombre, di problemi e di opportunità.

Il 2016 presenta sì un Paese ingessato, dove la ripresa fatica a decollare, ma nel quale stanno comunque nascendo “nuovi italiani”.

Sono figli della recessione, cresciuti in una società sempre più liquida e flessibile, sono certamente più vecchi e più poveri, ma sono oggi tra i più innovativi e sperimentali d'Europa.

C'è una capacità di cogliere le opportunità che, ad esempio, vengono dalle nuove tecnologie, e di usarle facendole diventare parte della vita quotidiana. Il primo trend (non solo italiano) è quello legato alle tecnologie e ai mondi digitali, dal web ai social. Sull'uso degli smartphone siamo ai vertici assoluti. Con lo smartphone i più giovani navigano e utilizzano i social, altri fanno foto, acquisti, prenotazioni di voli o biglietti ferroviari, mentre gli over 60 cercano notizie.

Siamo posizionati secondi solo agli USA nell'utilizzo dello smartphone per fare acquisti.

L'uso degli apparecchi digitali ci rende inoltre interessati alla sharing-economy, cioè a quell'economia basata sullo scambio e sulla relazione diretta tra utenti.

I cambiamenti nello stile di vita approdano anche ad altri ambiti dove emerge una crescente attenzione alla sostenibilità e all'ambiente. Si privilegiano prodotti naturali ed ecologici si riducono gli sprechi di cibo e crescono la raccolta differenziata, l'acquisto e la vendita di oggetti usati via internet/web.

Inoltre altro segnale del cambiamento in atto è l'attenzione alla salute e al benessere attraverso l'attività fisica e all'alimentazione.

E il sistema bancario come si muove in tale contesto?

Le banche si collocano in uno scenario di profonda trasformazione e continuano a rappresentare uno snodo primario per il rilancio economico.

Si trovano a dover considerare da un lato i mutamenti demografici, culturali e tecnologici che stanno attraversando la società italiana negli ultimi anni, variandone

comportamenti e preferenze e, dall'altro, di conseguenza, la necessità di razionalizzare e specializzare le proprie attività e strutture, con il ridisegno dei processi interni e dei sistemi distributivi.

Inoltre, per essere competitive, le Banche oggi devono saper innovare ed evolversi.

Innovare, in passato, forse poteva essere una scelta, un'opportunità per migliorare i propri servizi; oggi non è più così.

Il mercato italiano è al centro di un percorso di razionalizzazione e di ottimizzazione che ha visto cambiare radicalmente lo scenario con una sensibile riduzione degli sportelli sul territorio.

Tra il 2008 e il 2015 sono stati chiusi più di 4000 sportelli bancari a seguito del deterioramento della situazione finanziaria dovuto a fattori come la qualità degli attivi e la riduzione dei margini di redditività.

La nuova domanda di servizi bancari, soprattutto nelle giovani generazioni, si esprime con modalità che sono radicalmente diverse dal passato e che transitano quasi interamente dal digitale, rappresentando compiutamente il profondo cambiamento negli stili di vita delle persone.

Secondo Banca d'Italia (Governatore Visco 27/10/16), in uno scenario di grandi cambiamenti, quali quelli attuali, servono politiche in grado di incidere sulle caratteristiche strutturali delle nostre economie.

In Italia la ripresa economica rimane ancora debole, gli investimenti restano il principale punto di debolezza.

Le banche italiane affrontano, come quelle di altri paesi, una delicata transizione, resa più difficile dalla necessità di gestire il lascito della lunga fase recessiva in un ambiente economico ancora debole e in una fase in cui l'evoluzione regolamentare è tuttora in corso.

Le recenti vicende che hanno interessato le due popolari venete (Popolare di Vicenza e Veneto Banca) e le quattro banche (Cariferrara, Banca Etruria, CariRieti e Banca Marche) hanno contribuito in misura esponenziale alla perdita di fiducia nelle istituzioni bancarie.

Uno sforzo notevole dovrà essere fatto per ricostruire una nuova etica nel rapporto con le controparti clienti, molto spesso deluse e sfiduciate.

Appare ancora una volta fondamentale il ruolo del credito cooperativo non solo nel sostegno del tessuto sociale ed economico, ma anche nella funzione di educazione finanziaria per una più attenta e consapevole gestione del risparmio.

A fronte dell'esigenza di un maggiore rafforzamento strutturale, le BCC si stanno orientando verso progetti di aggregazione per poter rispondere meglio ai requisiti richiesti dalla BCE, per beneficiare di economia di scala, razionalizzazione dei costi.

Inoltre, la Riforma del credito cooperativo, giunta ormai alla fase conclusiva, rappresenta un passaggio di fondamentale importanza nell'ottica di apportare un significativo contributo alla ripresa economica del nostro Paese.

Ma come si sta muovendo Banca del Centroveneto di fronte al cambiamento?

Direi semplicemente che sta elaborando e facendo propria la **seguinte teoria di Charles Darwin:**

“Non è la specie più forte a sopravvivere e nemmeno quella più intelligente, ma la specie che risponde meglio al cambiamento”.

Come risponde Banca del Centroveneto al cambiamento in atto?

Continuando innanzitutto a porre al centro il socio e il cliente, ad accoglierlo con il consueto sorriso e una calorosa stretta di mano, riservandogli un nuovo approccio consulenziale, specialistico, in grado di interpretare i suoi bisogni e fornirgli risposte adeguate sia in materia di credito (v. a tal proposito l'articolo di questo numero su “Obiettivo Sviluppo” pag. 14-15), sia in ambito finanziario/assicurativo.

Banca del Centroveneto affronta poi il cambiamento, adeguandosi alla trasformazione digitale in atto, con sempre maggior ricorso al web ed ai social network (sito web, facebook, linkedin) quali canali di comunicazione, e offrendo al proprio cliente strumenti quali home banking, mobile bank e app che consentono la gestione autonoma di operazioni bancarie dal proprio pc, smartphone o tablet.

Inoltre, su parte delle filiali è presente “Banca 24h”, un'area self service, accessibile senza vincoli di orario tutti i giorni, 24 ore su 24.

Il tutto in un contesto di razionalizzazione dei costi fra cui:

- il contenimento dei costi amministrativi;
- l'adozione di un nuovo modello distributivo e di segmentazione della clientela;
- una riorganizzazione della rete territoriale con riduzione dell'orario di sportello di cassa a favore della consulenza al cliente.

Banca del Centroveneto rivela dunque i tratti di una realtà in costante movimento, propositiva e consapevole delle opportunità,

ma anche dei rischi che il cambiamento porta con sé, capace di innovare il proprio modello di business con intraprendenza e lungimiranza, capace altresì di interpretare i bisogni dei propri clienti, avvalendosi di personale preparato in grado di fornire consulenza qualificata.

Con la forza e la coerenza ai propri valori.

Su questi presupposti, porgo a Voi e alle Vostre famiglie un sincero augurio di Buone Feste.



**Il cambiamento è indispensabile.
Il cambiamento è movimento.
Con la forza delle nostre origini,
da 120 anni ci proiettiamo verso il futuro, forti dei nostri principi e valori, coerenti con la nostra Mission.**

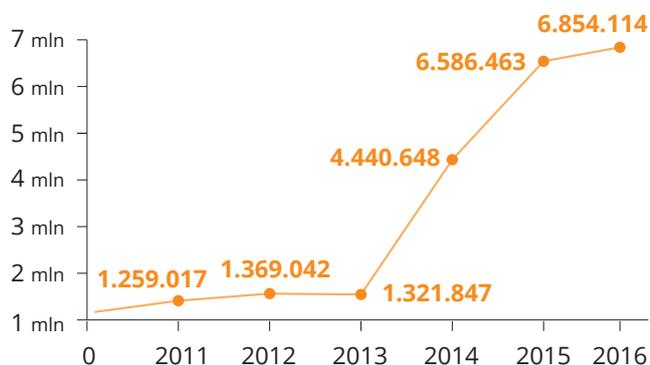
5.000 DIMOSTRAZIONI DI FIDUCIA

UN TRAGUARDO IMPORTANTE PER BANCA DEL CENTROVENETO

Banca del Centroveneto **ha superato la quota di 5.000 soci**, una significativa **dimostrazione di fiducia e un importante messaggio di solidità per il territorio**.

Capitale Sociale in continua crescita

Un momento importante per Banca del Centroveneto, che complessivamente conta **5.062 Soci** e il cui **capitale sociale ha superato** quota **6.854.114,28 milioni di Euro** (numeri aggiornati al 15/11/2016). I dati sono una chiara indicazione della politica di sviluppo virtuoso della base sociale, da sempre perseguita dal Consiglio di Amministrazione, con l'obiettivo di incrementare gradualmente il numero dei soci e di radicare ancora più profondamente la Centroveneto nel suo territorio come Banca locale, mutualistica e cooperativa.



Il trend dei soci

La storia del Credito Cooperativo di **Banca del Centroveneto** ha inizio nel lontano 1896, quando **26 soci** uniti dal coraggio, dal bisogno di alleanza e collaborazione per affrontare le difficoltà e le incognite del futuro, si trovarono domenica **9 febbraio** nella canonica di Costozza

davanti al notaio Dr. Gaetano Bottazzi e diedero vita a **“La Cassa Rurale dei Prestiti” in Costozza**.

“Migliorare le condizioni morali e materiali dei soci” recita ancora oggi lo Statuto che si è modificato negli anni, ma che non ha mai trascurato questo principio ispiratore fondamentale.

Nel corso degli anni '70, e ancor più negli anni '80, la Banca ha registrato un'incredibile espansione, fino a giungere alla prima fusione nel 1982 con la **Cassa Rurale ed Artigiana di Tramonte e Praglia**, assumendo la denominazione Cassa Rurale ed Artigiana di Costozza e Tramonte-Praglia. Nel 1996 l'Istituto amplia il proprio raggio d'azione accorpando la **Banca di Credito Cooperativo di Grantorto**, ed assume l'attuale denominazione di Banca del Centroveneto, ad indicare la centralità del credito nei confronti del territorio di appartenenza.

Anno dopo anno, il numero dei soci è continuato a crescere ed oggi Banca del Centroveneto è orgogliosa di aver raggiunto questo storico traguardo di 5.000 soci, di cui circa **619 aziende e 4.443 persone fisiche** (dati al 15/11/2016), che rafforzano la sua presenza sul territorio e il sostegno dato ad imprese e famiglie.

“Siamo molto orgogliosi del risultato raggiunto, **i nostri soci sono la vera forza**—ha sottolineato **Flavio Stecca, Presidente della Banca**—, ed è grazie soprattutto a loro che Banca del Centroveneto è una realtà sempre più solida e competitiva”.

“L'articolo 2 dello Statuto sociale esprime l'identità, la cultura d'impresa e l'essenza del Credito Cooperativo—continua il Presidente—, una struttura bancaria che si basa sulle persone e non sui capitali, che ha quale obiettivo principale non il lucro, ma il soddisfacimento di esigenze di utilità sociale”.

Socio 5.000!

È con assoluto orgoglio che vi presentiamo il socio con il quale abbiamo superato la soglia 5.000. Si chiama **Marcello Colombara**, ha acquisito la qualifica di socio della Banca nel mese di luglio di quest'anno ed è correntista nella filiale di Vicenza San Lazzaro. Conosciamolo.



Nome: Marcello Colombara
Soprannome: March
Età: 33
Tre aggettivi per definirti: energico, determinato, solare
Dove vivi: Creazzo
Cosa hai studiato: laurea in lingue - Università di Verona
Che lavoro fai: il commerciale per un'azienda
Sport: tennis/calcio
Hobby e passioni: musica, suono la chitarra, tiro con l'arco, calcio, sci
Frase preferita: "Ogni uomo è una stella, ogni stella ha il suo splendore"
Perché BCV: conosco dei dipendenti e ho fiducia in loro
Cosa significa essere socio BCV per te: condividere i principi di una banca del territorio che da tanti anni sostiene l'economia locale
Dai un consiglio a BCV: nel complesso siete "bravetti" (ride), ma migliorerei gli aspetti legati ai canali di comunicazione, privilegiando quelli più moderni e multimediali.

“ PERCHÈ DIVENTARE SOCIO **UNDER 35?** ”

VANTAGGI E AGEVOLAZIONI

-  Quota associativa **SUPER agevolata**
-  Carta di credito
-  Dossier Titoli con PAC
-  Prestiti obbligazionari con tassi privilegiati
-  "Bonus my baby" fondo pensione nuovi nati
-  Assicurazione Auto
-  Assicurazione Casa
-  Mutui casa
-  Finanziamenti alla formazione
-  Telepass
-  Gite sociali, iniziative culturali
-  Borse di studio
-  L'Accento Sito Web Social Network
-  Spazio Soci



COME GOVERNARE IL CAMBIAMENTO

QUANDO IL PASSAGGIO GENERAZIONALE INTERESSA LE IMPRESE DI FAMIGLIA



Avvocato Anna Scarpa

Cosa riserva il futuro alle PMI italiane?

L'evidenza empirica da cui si ritiene opportuno partire in questa disamina è data dal fatto che gli italiani, e in particolare il popolo Veneto, è caratterizzato da persone intraprendenti, che si sono tradizionalmente cimentate nel fare impresa e a cui piace tramandarla di generazione in generazione.

Ecco perché il passaggio generazionale rappresenta un evento cruciale per le sorti dell'azienda e risulta tanto più delicato quanto più coinvolge le imprese medio piccole, ovvero quelle che hanno basato la loro operatività, le loro scelte organizzative e anche patrimoniali sulle determinazioni del capo famiglia, imprenditore-fondatore.

Nei 59 comuni di competenza della Banca del Centroveneto, alla fine del 2015, risultavano attive 21.718 imprese su una popolazione che contava 242.393 abitanti. In questo territorio Veneto, quello che si estende tra Padova e Vicenza, dove le imprese di famiglia caratterizzano fortemente l'economia locale, a fine 2015 ogni 11 abitanti c'era 1 impresa. Svariati sono gli esempi di floride aziende in cui le scelte che negli anni sono state fatte dal capofamiglia, divenuto nel tempo

imprenditore si sono rivelate talmente determinanti anche nell'economia del territorio che diversi studi riconducono proprio al passaggio generazionale, in cui fisiologicamente queste si sono imbattute, una delle concause dell'avversa congiuntura economica che ha caratterizzato gli ultimi anni.

Ebbene, i recenti sondaggi svolti nel Nord Est hanno evidenziato il fatto che la successione in azienda sia percepita oggi come "il problema". Molto spesso, essendo la famiglia nella sua interezza che si occupa della gestione operativa dell'azienda in base alle direttive impartite dal capofamiglia, si nota come quest'ultimo non si dimostri favorevolmente disposto a rinunciare al ruolo detenuto a favore di altri soggetti, in particolar modo se si prospetta la possibilità che questo ruolo, faticosamente costruito negli anni, sia assunto da soggetti estranei all'ambito familiare.

Gli scenari, quindi, che si aprono nelle imprese di famiglia a fronte di un'esigenza oggettiva di passaggio generazionale possono essere sensibilmente diversi. L'esperienza insegna che la conflittualità vera sorge alla morte del capofamiglia ed è, quindi, opportuno che il fondatore prepari la successione e riconosca che, per impostare questo delicato passaggio con profitto, serve un approccio ragionevole e lungimirante.

Il padre ha il dovere di fare delle scelte, affinché il passaggio di consegne ai figli sia affrontato e valutato nell'interesse degli eredi e non demandato a costoro. Se ci sono più figli coinvolti nell'attività di famiglia è importante separare gli ambiti e individuare colui che dimostra di avere, in modo più spiccato degli altri, doti manageriali, organizzative, peculiari capacità di pianificazione e anche di valutazione dei rischi, colui che, nel segno della continuità, ma con strumenti innovativi (perché oggi non si può

oggettivamente prescindere da questi), è in grado di presentare nuove idee e di emozionare, nel senso etimologico del termine, cioè di promuovere sensazioni positive anche nelle persone che costituiscono il principale valore della piccola/media impresa.

È proprio questo il momento di riflessione e valutazione per l'imprenditore in cui emergono ai suoi occhi le principali, talvolta emotivamente dolorose, criticità. Egli, guardando il figlio muovere i primi passi al "suo posto", si rende conto al di là di ogni valutazione soggettiva che l'imprenditorialità non è, per sua natura, ereditaria. Eppure, ciononostante, egli antepone il desiderio di trasmettere la proprietà e la direzione dell'impresa alla generazione familiare esistente ancorché evidentemente non all'altezza quanto a "cultura del lavoro" all'esigenza razionale di privilegiare la continuità dell'azienda di per sé, a prescindere dalla famiglia, mentre talvolta la predetta esigenza richiederebbe di cedere la conduzione ad un management esterno, professionalmente competente.

Tanto premesso, dal momento che la maggior parte degli imprenditori è orientata a preferire un **passaggio generazionale "interno" alla famiglia**, al fine di preservare la titolarità in capo alla stessa e ai suoi componenti dell'impresa faticosamente costruita, è opportuno suggerire che il passaggio da senior a junior sia coadiuvato da un franco dialogo e da un affiancamento nella gestione degli affari sociali al fine di poter valutare, in un adeguato margine temporale, la scelta di idonei strumenti giuridici che consentano il vero e proprio passaggio generazionale. Uno dei possibili strumenti utili alla realizzazione di un passaggio indolore consiste nella **progressiva cessione di partecipazioni in capo al successore** (disciplinata dagli articoli 2555 e s. del codice civile), che è - di per sé - di semplice

realizzazione perché richiede, da parte dell'imprenditore-capo famiglia, una riorganizzazione dell'assetto proprietario aziendale attraverso un'equa distribuzione delle quote della società, qualunque forma essa abbia, a favore dei discendenti. Questa potrebbe essere una soluzione particolarmente apprezzata anche qualora vi sia la compresenza di più figli e vi sia la volontà del capo-famiglia di conferire a tutti la possibilità di partecipare, pro quota, ai proventi dell'impresa, riservando comunque a uno solo di essi, attraverso la cessione di una percentuale maggiore di quote, la guida "futura" dell'azienda e, per questo, affiancandolo a sé nella conduzione dell'impresa fino al momento del passaggio delle consegne (che a questo punto potrebbe avvenire anche per testamento).

Altro strumento, abbastanza utilizzato nella prassi, è la **donazione dell'azienda** (disciplinata dagli articoli 769 e ss. del codice civile) al figlio prescelto nella conduzione dell'impresa di famiglia. Questo strumento consiste in un anticipo della quota parte spettante per successione mortis causa all'erede, con conseguente passaggio del testimone dall'imprenditore donante al suo avente causa prescelto, che sarà - anche in questo caso - spesso affiancato dal donatario per un "adeguato" periodo. Attraverso lo **strumento testamentario**, regolato agli articoli 587 e ss. del codice civile, l'imprenditore disporrà, invece, delle sue sostanze, per il tempo in cui egli avrà cessato di vivere. Gli effetti ottenuti col testamento sono simili, in termini di disposizioni e di rischi connessi, a quelli della donazione, ma con un unico, ancorché non trascurabile, inconveniente, ovvero quello riconducibile al momento in cui le scelte dell'imprenditore verranno palesate all'erede prescelto, il quale non avrà la possibilità di affiancare l'imprenditore disponente, anche se la scarsa esperienza nella gestione autonoma dell'azienda o la personale inettitudine rispetto alle doti manageriali e imprenditoriali richieste avrebbero reso opportuno un periodo di tutoraggio.

Al riguardo, si precisa che in entrambe queste ultime due circostanze appare necessario per gli imprenditori avvalersi, al momento della valutazione dei cespiti, della collaborazione di un professionista che valuti con precisione gli aspetti civilistici, economici e fiscali delle scelte intraprese.

Nel 2006, con la L. n. 55/2006, il legislatore ha introdotto nel codice civile un altro strumento utilizzabile dallo storico titolare di un'impresa familiare, ovvero il "**patto di famiglia**" (disciplinato agli articoli 768 bis - octies del codice civile), ossia quel contratto finalizzato ad assicurare il passaggio generazionale, evitando ripercussioni negative sulla successione grazie all'eliminazione del rischio di azioni giudiziarie riguardanti la divisione (richiesta di collazione ex articoli 737 e ss. del codice civile) o la lesione di legittima (di cui prima si è detto).

Interessante sapere che sotto il profilo fiscale, in questa fattispecie, è previsto un regime agevolato per il trasferimento di aziende familiari (sia individuali che

collettive), per il tramite di patti di famiglia, a favore dei discendenti che si impegnino a continuare l'attività nei successivi 5 anni. Il **passaggio generazionale all'esterno della famiglia**, invece, rappresenta un'alternativa per l'imprenditore che non possa o non voglia individuare il successore nell'ambito del proprio nucleo familiare. La cessione pura e semplice dell'intero complesso produttivo determina l'immediata uscita di scena dell'imprenditore alienante. Nella piccola-media impresa l'individuazione dell'acquirente strategico assume un ruolo importantissimo, soprattutto perché coinvolge le sorti dell'intero complesso produttivo e, proprio per questo, il passaggio vero e proprio, solitamente, viene procrastinato il più a lungo possibile, finché ci si troverà a dover valutare la scelta definitiva in condizione di urgenza senza la necessaria cautela che dette scelte richiederebbero.

Il più classico degli strumenti di cessione esterna è l'**alienazione di azienda** che ricorre quando l'imprenditore cede, a titolo oneroso, il complesso dei beni aziendali contro il corrispettivo di un prezzo che dovrà essere determinato con minuziosità da parte di un professionista, che valuterà i cespiti aziendali, i debiti e i crediti dell'impresa oggetto di cessione, il valore dei contratti in essere con i terzi (siano essi clienti o fornitori) e il costo del personale impiegato (come previsto agli articoli 2558-2560 e 2112 del codice civile). Altro strumento caratterizzato dalla "temporaneità" dei suoi effetti è, invece, l'**affitto di azienda (o di ramo d'azienda)**, disciplinato dall'**art. 2562 del codice civile**, che si sostanzia nella cessione temporanea ad un soggetto terzo, affittuario, che corrisponderà all'imprenditore un canone periodico (si veda l'art. 2555 del codice civile) per un determinato periodo di tempo pari alla durata del contratto. Quindi, allo scadere del termine previsto l'azienda concessa in affitto tornerà nella piena disponibilità dell'imprenditore, salvo qualche pattuizione contraria che, ad esempio, potrebbe prevedere un'opzione di acquisto in capo all'affittuario.

Attraverso il **management buyout (MBO)** si realizza, invece, l'acquisto dell'impresa da parte dei dirigenti interni all'azienda. È una possibilità questa che è risultata gradita all'imprenditore cessionario, ma anche alla stessa realtà aziendale oggetto di cessione. L'imprenditore, da un lato, appare invogliato alla cessione ai suoi collaboratori, in quanto emotivamente ritiene che questi realizzino una sorta di continuità con quanto da lui stesso realizzato sino a quel momento; gli acquirenti, dall'altro, conoscono il valore reale del patrimonio aziendale e sono professionalmente qualificati. Il passaggio che così si realizza non risulta traumatico e non rischierà di determinare delle perdite di redditività.

Altro strumento, che talvolta si affianca al MBO, è il cd. **workers buyout (WBO)**, per mezzo del quale l'impresa viene rilevata dai dipendenti (e non dal management) dell'azienda stessa.

Nel caso, invece, del **management buyin**

(**MBI**), gli acquirenti sono dirigenti esterni (spesso di un'azienda ex concorrente) che realizzano un'acquisizione di un'impresa che potrà essere mantenuta nella veste originaria o eventualmente arricchita da esperienze innovative. Una possibile criticità rilevata nella prassi potrebbe derivare dalle divergenze che si possono venire a creare tra le risorse umane dell'impresa ceduta e la nuova leadership aziendale.

Infine, una diversa soluzione percorribile è quella cosiddetta **mista: prevede la separazione tra proprietà, che spesso rimane in capo all'imprenditore o alla famiglia, e la direzione aziendale**.

È uno strumento di transizione che consente, spesso, la valutazione da parte dell'imprenditore dell'idoneità del potenziale successore esterno che rivestirà il ruolo di amministratore unico o, nel caso in cui lo statuto preveda la gestione in capo ad un consiglio di amministrazione, egli assumerà il ruolo di amministratore delegato.

In definitiva, quindi, qualunque sia la formula di passaggio che si andrà ad attuare, sarà fondamentale la salvaguardia del patrimonio aziendale, possibilmente mantenendo in capo all'impresa l'imprinting di colui che la ha inizialmente costituita, con ogni probabilità, in un contesto economico sociale diversissimo rispetto a quello attuale che non consente esitazioni, pena la deriva definitiva di un progetto che ha determinato l'impegno e il lavoro di una vita.

Banca del Centroveneto, quale banca del territorio la cui operatività si rivolge attentamente a questo tipo di aziende (si pensi, infatti, che al **30.06.2016 l'ammontare degli impieghi in essere verso le PMI ammontava a 140 milioni di euro, pari al 20% degli impieghi complessivi**) si propone con un ruolo attivo tra quegli operatori professionali qualificati che, come si è detto, vanno interpellati per individuare la migliore soluzione possibile per traguardare "il passaggio". Essa riveste la funzione, attribuitale dalle stesse autorità di Vigilanza, di conoscere-nella relazione economica che la lega all'impresa-quella che sarà la nuova azienda, partendo dalla componente sociale, passando per i poteri delegati e giungendo all'identificazione di coloro che li rivestono alla luce dei ruoli attribuiti. In questa logica diviene, quindi, fondamentale per la "nuova" azienda e per il "nuovo" titolare (che burocraticamente viene definito "effettivo") tessere quel "nuovo" legame con il personale della filiale prescelta che si basa, necessariamente, sulla produzione alla Banca dei necessari documenti (statuto come eventualmente modificato, delibere, procure attribuite e depositate nel registro delle imprese) ma che va, sicuramente, anche al di là di questa perché è finalizzato a consentire ai nuovi interlocutori, rappresentanti di clienti storici, di conoscere professionisti qualificati che sanno ben consigliare il nuovo imprenditore in ordine a tutti i servizi (sia di credito che finanziari che di sistemi di pagamento) che la Banca offre per agevolare il più possibile l'attività di impresa.

L'EVOLUZIONE DELLE BANCHE

IERI, OGGI, DOMANI

In uno scenario economico, politico e sociale in costante evoluzione, anche **le banche continuano ad attuare interventi di trasformazione, volti a recepire le nuove esigenze**



Sede centrale ieri (1970w) ed oggi

del mercato e a modificare la customer experience per renderla coerente con il nuovo contesto. Fino al 1970 le banche hanno

indirizzato i loro sforzi all'incremento della raccolta di fondi, all'ampliamento della zona operativa e allo sviluppo della tradizionale attività d'intermediazione creditizia. Negli anni successivi, spinte dai continui e profondi cambiamenti, hanno dovuto modificare radicalmente sia la forma giuridica che gli aspetti organizzativi, commerciali e tecnologici.

Per il sistema bancario italiano **dei decenni precedenti al 2000, non globale e tecnologicamente poco evoluto, la filiale era l'elemento predominante**, se non unico, del sistema distributivo: il focus era sul corretto posizionamento fisico delle filiali. La prossimità al cliente ha rappresentato in quel periodo un principio cardine delle strategie delle banche. Non è quindi un caso che fino al 2005 il numero di filiali abbia continuato a crescere in Italia, pur a fronte di un trend decrescente a livello europeo.

Oggi, in Italia, come in altre parti del mondo, il calo di redditività delle Banche, accompagnato dalle trasformazioni di carattere socio demografico, dai cambiamenti nelle abitudini dei consumatori e dallo sviluppo della tecnologia, sta modificando il modello distributivo e, in particolare, il ruolo della filiale.

Lo sviluppo di nuove tecnologie e l'evoluzione multicanale stanno permettendo alle Banche di adottare modelli distributivi alternativi, anche se il più delle volte focalizzati su specifici segmenti di clientela e prodotti. Con la possibilità di eseguire in via remota operazioni che hanno da sempre costituito il core business della filiale, rendendo operativo il concetto di "Banca comoda" e superando il paradigma della prossimità fisica, il ruolo della filiale viene ripensato.

Questo non significa però che la filiale, intesa come punto di contatto fisico con la clientela, sia destinata a scomparire del tutto. Si ipotizza un decremento solo del 25% nel numero dei clienti della filiale entro il 2016, a conferma che quest'ultima rimarrà comunque il secondo canale più usato, preceduto solo dall'online banking. Si va affermando un modello di filiale caratterizzato da modalità di contatto, esperienze per il cliente e flessibilità operative diverse, per certi versi innovative e, per altri, rivoluzionarie rispetto al modello tradizionale.

In questa nuova logica andrà ripensato l'intero modello di servizio, nelle dotazioni, nella struttura fisica/layout; andrà ridefinito il

ruolo, necessariamente diverso da quello tradizionale di solo presidio del territorio o di sola operatività transazionale.

Il layout della filiale, negli anni è stato ridisegnato in funzione di un nuovo modo di fare Banca che vuole far sentire le persone a "casa", puntando su accoglienza e relazione. **Anche Banca del Centroveneto ha avviato, nel corso degli anni, un percorso di ristrutturazione delle proprie filiali**, prevedendo ambienti spaziosi con comodi uffici a pareti in vetro, che garantiscono trasparenza ma al contempo privacy. Anche l'arredamento e la scelta dei materiali seguono il comune filo conduttore, dai legni ai tessuti di rivestimento, sino alla pavimentazione in gres porcellanato che riproduce il parquet garantendo, al contempo, resistenza e durata. Ha inoltre installato in diverse filiali **l'area self "Banca 24h", accessibile senza vincoli di orario, dotata di sportelli bancomat di nuova generazione** che consentono

Oggi i clienti vengono classificati in digital (non usano la filiale) o phygital (usano filiale, sportelli automatici e digitali). Ridefinire e aggiornare la customer experience per renderla coerente con il nuovo contesto porta naturalmente a **una forte chiamata verso la multicanalità**: la possibilità di cominciare un'interazione con la Banca in un canale (ad esempio l'app mobile), continuarla su un altro (ad esempio il sito internet) e chiuderla in un canale ancora diverso (ad esempio la filiale) **preservando la coerenza dell'esperienza e il trasferimento delle informazioni da un canale all'altro**. La sfida è grande: imparare a parlare lo stesso "linguaggio dell'esperienza" che i clienti attuali e potenziali hanno imparato in scuole come Apple e Amazon, con net promoter score molto alti! Cosa è necessario fare per competere in questo contesto? Il risultato dell'impostazione strategica è la messa a punto di un ecosistema ampio e dinamico che ha visto nascere nuove forme di interazione e comunicazione con i clienti e una misurazione estensiva dell'esperienza offerta. Il tutto capitalizzando un profondo sforzo fatto negli ultimi anni a livello di marketing intelligence e Crm, che promette di giocare un ruolo sempre più decisivo nel nuovo contesto.

Siamo ormai entrati nell'epoca dove il ruolo del cliente è completamente riscritto: non è più attore passivo della relazione, ma è il soggetto attivo nell'evoluzione del rapporto.

Tutto ciò **porterà nei prossimi anni a cambiamenti ancora più marcati nel sistema bancario**, che accompagneranno le banche a un ulteriore avanzamento tecnologico e a un miglioramento dei servizi in funzione delle esigenze delle nuove generazioni, verso una sempre maggiore soddisfazione del cliente.

UN PO' DI STORIA



Centro elaborazione dati (1974)



Filiale di Bressano anni '90



Filiale di Cervarese anni '80



Filiale di Vicenza Stanga anni '90

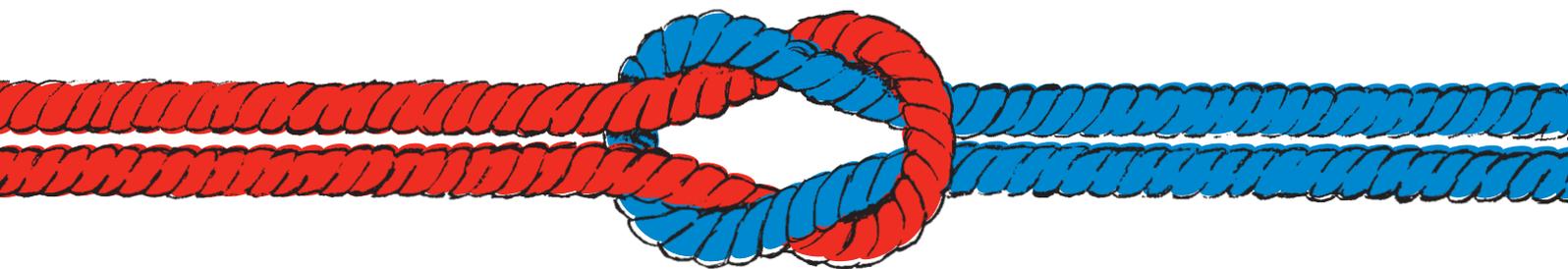


Filiale di Longare Interno ieri (1974) ed oggi

di eseguire numerose operazioni in autonomia utilizzando la tessera bancomat. L'area self Banca24h è aperta 7 giorni su 7, 24 ore su 24.

OBIETTIVO SVILUPPO

INSIEME. PER FARE AZIENDA E RAGGIUNGERE NUOVI OBIETTIVI



Banca del Centroveneto fonda la propria storia sul sostegno fornito alle imprese e sulla crescita del territorio. Essa fa dello sviluppo delle realtà imprenditoriali del territorio la propria Mission e con questa logica ha ideato ed intende offrire alle aziende locali questo nuovo servizio: **Consulenza Avanzata "Obiettivo Sviluppo", un approccio consulenziale innovativo per sostenere le imprese nell'evoluzione prospettica del proprio business in un contesto di mercato competitivo e in rapido cambiamento.** Questa attività, attraverso modelli di analisi, rilascia la fotografia aziendale e fornisce agli imprenditori una visione prospettica e strategica del valore generato dalla propria azienda. Vengono identificati

le leve, le opportunità e i rischi che possono, nel tempo, incidere sul valore stesso, anche in relazione al contesto competitivo.

Obiettivo Sviluppo è una "fotografia" che integra quanto espresso dai professionisti che già seguono l'azienda. È un "focus diverso", secondo i parametri Banca che non vanno a sostituire la Vision tradizionale, ma si integrano con la stessa. Banca del Centroveneto vuole essere per il tessuto imprenditoriale locale un partner finanziario piuttosto che, semplicemente, un fornitore di denaro.

Di seguito vengono riportate le **recensioni del servizio consulenza di Obiettivo Sviluppo** rilasciate da alcuni **clienti** della Banca che hanno usufruito del servizio.



Scelta del **modulo consulenziale**



Raccolta dei bilanci e delle informazioni necessarie alla consulenza



Rielaborazione dei dati e **riesposizione nel report riepilogativo**



Visita aziendale



Torneria meccanica
Via Bacchiglione, 8
Cervarese Santa Croce (PD)
www.robortoceron.it



Sono soddisfatto della consulenza ricevuta

valutata positivamente anche dal mio commercialista. Ho usufruito della consulenza Obiettivo Sviluppo con il fine di avere un'analisi specialistica ed approfondita della possibilità di fare investimenti futuri. La consiglio alle aziende che vogliono ricevere una visione della propria situazione, evidenziando opportunità e/o criticità.



Produzione e commercio
di pompe idrauliche
via Brustolon, 1
35031 Abano Terme (PD)
www.soggia.it



Complessivamente esprimo una valutazione positiva.

La mia azienda ha usufruito della consulenza Obiettivo Sviluppo con il fine conoscere la situazione aziendale e per evidenziare le strategie da attuare per rendere più solida l'azienda attraverso un aumento di capitale sociale ipotizzato in un piano triennale. Complessivamente esprimo una valutazione positiva ma consiglio di calare la consulenza direttamente su competitor indicati dall'azienda stessa, in tal modo la consulenza è mirata e calzante. L'elaborato fornito dalla consulenza Obiettivo Sviluppo è un valido strumento per trasmettere agli stakeholder, quali per esempio fornitori e Istituti di credito, il dna dell'azienda cioè chi siamo, cosa facciamo e cosa vogliamo fare; è ora il nostro biglietto da visita.



HEAT EXCHANGE COMPONENTS

Componenti per
scambiatori di calore

Via del Lavoro, 47
36021 P.te di Barbarano Vic.no (VI)
www.htcitalia.com



La consulenza offerta è stata molto gradita,

in quanto è riuscita a racchiudere al suo interno molteplici informazioni che altrimenti avrebbero avuto la necessità di essere messe in relazione da diversi tipi di professionisti, mentre in questo modo la lettura e le relative considerazioni erano adatte ad essere utilizzate da diversi enti che volevano una panoramica a 360 ° dell'azienda.

COME RICHIEDERE IL SERVIZIO?



chiedi info presso tutte **le filiali** di Banca del Centroveneto



contatta direttamente gli **specialist corporate**

tel: 0444 214188 o 0444 214153

email: obiettivosviluppo@centroveneto.it



compila il modulo online di richiesta contatto nel **sito** www.centroveneto.it



TRIVELLATO

I CAMBIAMENTI "MESSI IN MOTO" DA UNA GRANDE AZIENDA



Un'azienda che vanta una lunga storia. Nata nel '22 per volontà della famiglia Trivellato, la concessionaria ufficiale Mercedes-Benz, Smart, Toyota e Lexus è arrivata oggi alla terza generazione.

Sono stati fatti grandi passi, grandi cambiamenti, ma una cosa è rimasta sempre la stessa: la passione. Ce ne parla Luca Trivellato nella sede di Torri di Quartesolo dell'azienda.

"Un Gruppo con un passato importante, ma capace di guardare al futuro". Che insegnamenti Trivellato ha fatto suoi, negli anni, per saper affrontare con tenacia le nuove sfide a venire?

Trivellato ha una storia lunga, di passaggi ce ne sono stati tanti.

Parliamo degli ultimi venti anni, che sono stati quelli che hanno visto un'accelerazione maggiore dei fatturati e un incremento del personale. Ci siamo concentrati principalmente sulle reali esigenze del singolo cliente, e per questo motivo abbiamo costruito un'azienda tailor made, abbiamo puntato molto sui servizi e sull'analisi della qualità delle nostre prestazioni percepita dal cliente.

C'è dialogo con il cliente, ma c'è anche un dialogo con il luogo. Trivellato è, infatti, particolarmente presente sul territorio. Ne è un esempio lampante la sua partnership con un evento di elevata qualità e dall'eco internazionale, il Vicenza Jazz Festival. Qual è il senso di questo approccio?

Siamo innamorati di questo territorio da sempre. Il Nord-Est è ancora la spina dorsale dell'Italia a livello di produzione, di PIL, di risultati macroeconomici. È un contesto che ci ha insegnato tantissimo, abbiamo imparato a fare impresa dai nostri clienti più bravi e competenti, e tutto questo ci ha portato a gestire la nostra attività con grandi risultati.

La passione vi ha fatto nascere. La passione vi ha fatto camminare. La passione vi ha portato dove siete ora. Obiettivi futuri?

Obiettivo a medio termine (entro il 2022) è quello di arrivare ai 400 milioni di fatturato. Oggi siamo a 250 milioni, quindi abbiamo ancora un pezzo di strada da fare.

Ulteriore obiettivo è quello di portare la nostra clientela a conoscere i motori ibridi e quelli elettrici, che saranno il

futuro della mobilità e su cui tutti e quattro i marchi che rappresentiamo stanno investendo.

Come si è evoluta l'azienda nel tempo in termini di:

- **staff?** Oggi siamo a quota 320 persone. Quando sono arrivato io in azienda eravamo in 30. In trent'anni siamo decisamente cresciuti e puntiamo alle 400 persone nel 2020. Una ventina di loro si occupa di marketing, web e crm, poi ci sono una quindicina di manager con responsabilità specifiche; lavoriamo per linee di budget, abbiamo un controllo di gestione severo che monitora mensilmente tutta la nostra attività. Abbiamo seguito il percorso a cui sono soggette tutte le aziende che, negli anni, diventano grandi, ma abbiamo scelto di non dare verticalità alla nostra realtà, ma orizzontalità: lavoriamo molto in team e manteniamo un livello lineare di management, con responsabilità e scelte condivise.
- **politiche ambientali?** Se parliamo di fabbrica, Daimler ha ridotto dell'80% le emissioni inquinanti delle proprie automobili nell'arco di un ventennio. Toyota e Lexus

sono stati i primi costruttori che hanno creduto nei motori ibridi. Le nostre autovetture sono riciclabili al 95%. Le vernici sono l'elemento più problematico, ma con un po' di attenzione, anche queste possono essere filtrate, abbattute e rimesse in circolo come materia prima.

Noi, a livello di azienda, abbiamo seguito tutte le politiche legate alle certificazioni. Cinque anni fa abbiamo, con un investimento importante, riconvertito tutta l'illuminazione dell'azienda a led.

- **distribuzione di automobili?** Seguiamo le province di competenza, ossia Verona, Vicenza, Padova, Rovigo e poi, con il web, lavoriamo con tutta Europa.
- **clientela?** Anzitutto c'è da dire che i clienti sono aumentati esponenzialmente negli anni. Con l'avvento del web oggi dialoghiamo con seimila clienti al giorno di tutta Europa. Ci siamo specializzati nell'assistenza fiscale e tributaria, costruiamo consulenze ad hoc per gli acquirenti.

Il nostro cliente tipo ha, di media, 45 anni e, nel 75% dei casi è imprenditore o libero professionista. Il 40% della nostra clientela è rappresentata da donne.

Come la Banca del Centroveneto vi ha seguiti nelle evoluzioni di azienda che vanta una grandissima esperienza nella vendita e nella riparazione di vetture, veicoli industriali e commerciali?

Esiste un rapporto storico tra le aziende del Gruppo Trivellato e la Banca del Centroveneto. Una relazione che si è intensificata in questi ultimi anni anche grazie alla capacità della Banca di innovarsi riuscendo a creare prodotti idonei a soddisfare le nostre esigenze, a loro volta determinate dal nostro modello di business. La capacità di creare e sviluppare prodotti ad hoc (su misura), unita alla prontezza e velocità di erogare i servizi richiesti, oltre ad intensificare la collaborazione, fa della Banca del Centroveneto un partner a elevato valore aggiunto, fondamentale per il conseguimento

dei nostri obiettivi strategici. La sua capacità di interpretare e soddisfare le nostre esigenze in modo puntuale e snello consente di superare l'opinione diffusa che una banca di piccole dimensioni non possa rivolgersi ad aziende corporate.

Data fondazione:

1922

Sede:

Torri di Quartesolo (VI)

Cosa facciamo:

Concessionaria ufficiale Mercedes-Benz, Smart, Toyota, Lexus

Sito:

www.trivellato.it

Intervistati:

Luca Trivellato





intervista a cura di Margherita Grotto

SORELLE RAMONDA

COGLIERE OPPORTUNITÀ. ACCOGLIERE CAMBIAMENTI

Una famiglia, anzi, una grande famiglia che da più di 60 anni veste gli italiani. Sorelle Ramonda nasce come piccola bottega di tessuti e scampoli a Rosà. A occuparsene è Amelia Ramonda. La seguono, poi, i figli Maria, Ginetta e Giuseppe.

Nel giro di mezzo secolo la piccola bottega diventa un vero e proprio impero di abbigliamento di qualità. Parliamo della storia e dei cambiamenti avvenuti e tuttora in corso proprio con Giuseppe Ramonda, classe '39, uno dei fondatori del gruppo.

I numeri di Sorelle Ramonda: più di 60 anni di storia, 80 componenti della famiglia coinvolti, 45 stabilimenti, 1500 dipendenti, 260 milioni di euro di fatturato. Come siete arrivati a tanto?

Ci siamo arrivati proprio attraverso questi 60 anni di attività, partendo dal punto vendita di Alte Ceccato nel 1954 e crescendo continuamente, spostandoci nel negozio attuale, inizialmente di 10 mila metri quadrati, successivamente ampliato a 17 mila. Negli anni '80, invece, ci siamo espansi anche in altre città, come

Trento, Treviso, Cremona, e da lì la crescita continua. Nulla è stato mai programmato a tavolino, ma è accaduto tutto in modo naturale. L'apertura di punti vendita è avvenuta di fronte a determinate proposte e opportunità: luogo o zona commerciale interessante, Regione appetibile... fino ad essere arrivati all'estero, in Austria, dove c'è stata la possibilità di prelevare altri due punti vendita.

In che direzione lavorate?

Ovviamente vorremmo continuare su questa strada. Il nostro obiettivo è quello di servire la clientela dando sempre un prodotto di fascia medio fine. Si tratta di merce che bisogna saper cogliere, confrontare e vendere. Ottima qualità e giusto sconto: questo è il segreto. Chi entra nei nostri punti vendita sa di poter trovare prodotti in base alla propria propensione di spesa, da quello con prezzo economico a quello di altissima qualità.

Tessuti e scampoli all'inizio. Abbigliamento, borse, scarpe, arredamenti per la casa, attrezzatura sportiva oggi. Come sono cambiate, nel tempo, le vostre scelte nel settore moda?

Siamo partiti da tessuti e scampoli perché a quel tempo esistevano solo questi, non la confezione, che ha fatto la sua comparsa nei primi anni Sessanta. Il cambiamento, però, in direzione del capo confezionato lo abbiamo colto come opportunità e

 **Data fondazione:**

1954

 **Sede:**

Alte di Montecchio Maggiore (VI)

 **Cosa facciamo:**

Negoziato di abbigliamento

 **Sito:**

www.sorelleramonda.com

 **Intervistati:**

Giuseppe Ramonda

con grande intraprendenza. Lo stesso discorso vale per i corner espositivi, aree delimitate all'interno dei nostri punti vendita con la presentazione di capi monomarca. Siamo stati i primi ad introdurre il concetto del corner shop nei nostri negozi, tra gli anni '80 e '90. Le aziende nostre fornitrici, come Levi's e Paul & Shark, iniziavano a proporre il total look e per poterlo esprimere in maniera corretta era necessario disporre di un "negozio all'interno del negozio".

Quando è avvenuto il salto di qualità, ossia l'espansione fuori dal Veneto?

Sempre tra gli anni '80 e '90, nel periodo di maggiori cambiamenti in corso. Interessante sapere che il negozio multimarca di prodotti di qualità è una realtà tipica veneta. Esistono numerosi grandi magazzini di qualità medio-bassa, ma un multistore con prodotti medio qualificati è stata prerogativa veneta.

Dalla piccola bottega di Rosà a 45 stabilimenti. Cosa è rimasto delle origini?

È rimasto il tanto lavoro, una famiglia compatta che continua a gestire il tutto, e il desiderio di servire sempre al meglio il cliente. In questo noi vogliamo distinguerci: nel servizio. Se il cliente cerca un capo, essere bravi a dargliene due; se cerca una cravatta, essere bravi a dargli anche una camicia.

E, a proposito di cambiamenti, come si è trasformato in pochi mesi il rapporto con la Banca del Centroveneto? Da dove è partito e dove siete arrivati?

La collaborazione con Banca del Centroveneto è iniziata nella primavera del 2016 da una richiesta di incontro da parte della Banca stessa. Da quel momento si sono anche incontrate le nostre esigenze con la volontà dell'istituto di credito di poter iniziare a collaborare con



alcune società del gruppo. Il rapporto è iniziato in maniera tranquilla e naturale, ma è intenzione comune poter fare un salto ulteriore qualitativo e quantitativo al fine di creare un rapporto di fidelizzazione e fiducia reciproca.



EVENTI E CONVEGNI

GLI APPUNTAMENTI DI
BANCA DEL CENTROVENETO

5
LUGLIO
2016

Sigla la convenzione tra Banca del Centroveneto e Cantina Colli Euganei sca

I soci della Cantina possono usufruire di condizioni agevolate a sostegno degli investimenti per l'impianto di nuovo vigneti, per la ristrutturazione dei vigneti esistenti e per l'acquisto



di attrezzatura. Presenti all'incontro, per la Cantina, il Presidente Lorenzo Bertin e il Rag. Zulato, per BCV, il DG Mariano Bonatto, la Responsabile Area Crediti Fabiola Carretta e il Direttore della filiale di Bressano Emanuele Bizzotto. Essere cooperative, insieme, ogni giorno!

20/21
SETTEMBRE
2016

Amex day

Amex day nelle filiali di Cervarese, Bolzano, Vicentino, Longare. A disposizione dei nostri clienti, per tutto il giorno, un esperto che ha fatto conoscere il mondo della carte American Express: i vantaggi, le funzionalità e i loro servizi.



28
SETTEMBRE
2016

Convegno "Insieme Previdenti. Per costruire oggi il tuo reddito futuro".

Un evento rivolto a soci e clienti per ricevere approfondimenti sul tema della Busta Arancione dell'Inps, con lo scopo di aumentare la consapevolezza previdenziale in una situazione attuale di incertezza, dove la normativa è sottoposta a continue riforme che modificano l'età pensionabile e diminuiscono sempre più il trattamento pubblico previdenziale.



Relatore dell'incontro è stato l'esperto **Marco Viganò**, consulente finanziario per intermediari.

11
OTTOBRE
2016

Evento Iccrea Banca

Banca del Centroveneto, presente con Francesco Boscari, responsabile ufficio Finanza DG, all'evento organizzato presso la Ferrari a Maranello da Iccrea Banca per le BCC che hanno raggiunto i migliori risultati in termini di strumenti di copertura rischio tasso.



8
OTTOBRE
2016

"Risparmio Al Futuro"

"Risparmio Al Futuro!", la nuova iniziativa della Fondazione Bcc/Cra Vicenza per proporre alle scuole un tema sempre attuale e statutariamente previsto da ogni Bcc/Cra: l'educazione al risparmio. Partner della Fondazione gli attori e formatori "Marco & Pippo" che hanno intrattenuto i ragazzi della scuola elementare di Longare con momenti di comicità, piccoli giochi di magia, attività di gruppo e simulazioni di vita familiare.



Presente per la Banca il vice Presidente Rigon Diego Agostino, che ha aperto l'incontro portando i saluti del Presidente e di tutto il Cda della Banca.

24
NOVEMBRE
2016

#ScuolainBanca

Nell'ambito del progetto #ScuolainBanca, la classe IV A dell'ITC Calvi di Padova, indirizzo Amministrazione Finanza e Marketing, è stata ospite della sede di Direzione di Banca del Centroveneto. Dopo un breve tour negli uffici direzionali, il Direttore Generale Mariano Bonatto ha presentato la Banca e i principi del movimento del credito cooperativo. Successivamente è intervenuta la specialist della piattaforma commerciale Crm della Banca, Chiara Bonello.



PROMOZIONE SPECIAL BONUS

1.75%

TASSO SUL CERTIFICATO DI DEPOSITO

INSIEME. PER VALORIZZARE I TUOI INVESTIMENTI



BANCA DEL CENTROVENETO
CREDITO COOPERATIVO S.C. - LONGARE

120° 1896 - 2016

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Per ulteriori informazioni e per comprendere le caratteristiche, i rischi e i costi dell'investimento sui prodotti finanziari offerti e comunque prima dell'adesione, prendere visione della documentazione informativa ufficiale a disposizione del pubblico presso le filiali della Banca e nel sito www.centroveneto.it. * La promozione Special Bonus prevede che sull'apporto di nuova liquidità o giacenza in conto corrente, ripartita in 65% Risparmio Gestito e 35% in Certificato di Deposito con scadenza di 12 mesi su quest'ultimo venga riconosciuto un tasso di favore pari all'1,75% annuo lordo. Nel caso la liquidità venga invece ripartita al 50% Risparmio Gestito e 50% in Certificato di Deposito con scadenza di 12 mesi su quest'ultimo verrà riconosciuto un tasso di favore pari all'1,00% annuo lordo. Gli strumenti di Risparmio Gestito associabili alla promozione devono essere scelti fra quelli selezionati dalla Banca per questa iniziativa: Gestioni Patrimoniali di Cassa Centrale Banca Fondi NEF e da piattaforma INVESTIPER (no fondi liquidità) Polizze Ramo I in collocamento di Assimoco Vita Polizze Unit Linked di Old Mutual Wealth Polizze Unit Linked di BCCVita. Promozione valida dal 14/11/2016 e fino al 31/01/2017 o fino esaurimento plafond pari a 10.000.000 €. Qualora il cliente non presenti un profilo di rischio idoneo per la sottoscrizione dei sopra elencati strumenti di Risparmio Gestito, non potrà beneficiare delle agevolazioni, pur in presenza di nuova liquidità apportata. L'importo massimo sottoscrivibile nel pacchetto promozionale è pari a 1.000.000 €.

IL DECRETO INGIUNTIVO

Una delle conseguenze dirette della crisi economica si riconduce senza dubbio a un sensibile aumento del fenomeno dell'insolvenza, ovvero di quella situazione in cui un soggetto non è più in grado di pagare regolarmente le somme di cui è debitore. In termini più semplici, un individuo viene definito insolvente quando non riesce a pagare i suoi debiti alle scadenze pattuite.

Il fenomeno interessa sia operatori economici che privati e famiglie e, da parte del creditore, una domanda sorge spontanea: esistono strumenti per tutelarsi dal rischio di insolvenza? Sì, nell'ambito del sistema giudiziario italiano i crediti insoluti hanno una tutela specifica. Il legislatore, per garantire il pagamento dei crediti, ha predisposto uno strumento che consente una difesa dei diritti del creditore molto più rapida ed efficace del procedimento ordinario: **il Decreto Ingiuntivo**.

Di cosa si tratta?

Il decreto ingiuntivo è un provvedimento con cui il Giudice competente, su richiesta di un titolare di un credito certo, liquido ed esigibile, fondato su prova scritta, ingiunge al debitore di adempiere l'obbligazione entro quaranta giorni dalla notifica del decreto stesso, avvisandolo che, entro il medesimo termine, potrà proporre opposizione e che, in mancanza, il decreto diverrà esecutivo permettendo così al creditore di poter avviare l'esecuzione forzata.

Certezza, liquidità ed esigibilità sono pertanto i requisiti fondamentali del credito affinché si possa far valere il medesimo in via monitoria.

Il diritto si definisce certo quando risulta chiaro nel suo contenuto e nei suoi limiti. Si definisce liquido quando il suo ammontare risulta espresso in via determinata e non in modo generico. È esigibile quando non è sottoposto a condizione sospensiva né a termini, ovvero è venuto a maturazione e può essere fatto valere in giudizio per ottenere una sentenza di condanna.

La ratio del procedimento per ingiunzione è quella di fornire al creditore una tutela immediata delle proprie ragioni creditorie, consentendogli di acquisire velocemente un titolo che gli permetta di agire in via esecutiva.

A seguito dell'emissione del decreto, il debitore ingiunto potrà, nel termine di quaranta giorni dalla data dell'avvenuta notifica, proporre opposizione iniziando così una causa durante il quale il Giudice procederà all'accertamento della pretesa creditoria.

I presupposti e i requisiti per l'emissione del decreto ingiuntivo sono tassativamente indicati dall'art. 633 c.p.c.: esso è esperibile per la tutela di diritti di credito; tali diritti devono avere uno specifico oggetto che può essere una determinata somma di denaro o una quantità determinata di cose fungibili, ovvero la riconsegna di una determinata cosa mobile; infine, ove il credito riguardi

una somma di denaro, questa dovrà possedere il requisito della liquidità.

In presenza di tali condizioni, il Giudice competente, ex art. 633 c.p.c., emetterà il decreto ingiuntivo di pagamento o di consegna se:

- a. **il credito è fondato su prova scritta;**
- b. **il credito riguarda spese o compensi per prestazioni professionali giudiziali o stragiudiziali dovute ad avvocati, cancellieri, ufficiali giudiziari che abbiano prestato la propria opera in un processo;**
- c. **il credito riguarda compensi a notai o altre categorie professionali per cui esiste una tariffa legalmente approvata.**

Analizzando in concreto i requisiti per l'emissione del decreto ingiuntivo, l'art. 634 c.p.c. dispone che sono prove scritte "le polizze e promesse unilaterali per scrittura privata e i telegrammi, anche se mancanti dei requisiti previsti dal codice civile".

Secondo la Giurisprudenza, la prova scritta è quella che può trarsi da qualunque documento proveniente dal debitore o da un terzo che il Giudice ritenga meritevole di fede quanto ad autenticità e a efficacia probatoria assoluta (Cassazione n. 13429/2000, n. 4234/1983, n. 845/1971).

Sono, poi, da ritenersi prove scritte gli estratti autentici delle scritture contabili, di cui all'art. 2214 c.c., riguardanti i crediti relativi a somministrazioni di merci e di denaro, nonché per prestazioni di servizi,

fatte da imprenditori che esercitano un'attività commerciale.

Ipotesi particolari di prova scritta sono inoltre i titoli di credito.

Competente per territorio è il Giudice di Pace o il Tribunale del luogo in cui risiede il debitore, se persona fisica (art. 18 c.p.c.), o dove ha sede l'impresa, se persona giuridica (art. 19 c.p.c.). Se si tratta poi di "diritti di obbligazione", relativi all'esecuzione di una prestazione, alla consegna di una determinata cosa ovvero, nel caso più frequente, al pagamento di una somma di denaro, l'art. 20 c.p.c. prevede la possibilità, per il creditore, di presentare il ricorso avanti al "Giudice del luogo in cui è sorta o deve eseguirsi l'obbligazione dedotta in giudizio".

La domanda per ottenere il decreto ingiuntivo si propone con ricorso, redatto da un legale, da presentarsi al Giudice competente, contenente l'indicazione delle parti, i motivi della richiesta, le conclusioni, le prove che si producono, la dichiarazione di residenza o l'elezione di domicilio del ricorrente.

Il deposito dev'essere corredato dall'allegazione di tutte le prove documentali comprovanti l'esistenza del credito.

Se sussistono tutte le condizioni previste dall'art. 633 c.p.c. il Giudice accoglierà la domanda emettendo il decreto ingiuntivo.

Quando il credito è fondato su titolo di credito (ad esempio cambiale o assegno), o su atti ricevuti da notai o pubblici ufficiali, o se vi è pericolo di grave pregiudizio nel ritardo, il Giudice, su istanza del creditore, ingiunge al debitore di pagare senza dilazione, autorizzando l'esecuzione provvisoria del decreto ingiuntivo ex art. 642 c.p.c.

In tal caso il decreto, munito di formula esecutiva, costituirà idoneo titolo per l'iscrizione ipotecaria e/o per dare inizio all'esecuzione forzata. Il decreto, munito di provvisoria esecutorietà o meno, potrà comunque essere opposto, nel termine di quaranta giorni, dalla notifica al debitore mediante atto di citazione in opposizione a decreto ingiuntivo, che darà impulso ad una causa.

In caso di mancata opposizione nel termine dei quaranta giorni previsto dalla legge, il decreto ingiuntivo diventa esecutivo/definitivo, con la conseguenza che il creditore potrà procedere esecutivamente sui beni del debitore.

 a cura di Banca del Centroveneto

TERREMOTO NEL CENTRO ITALIA

LE BCC VICINE ALLE POPOLAZIONI COLPITE CON AIUTI IMMEDIATI E FONDI PER LA RICOSTRUZIONE

Le Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali italiane sono concretamente vicine alle popolazioni colpite dai violentissimi sismi del 24 agosto, del 26 e 30 ottobre. A livello nazionale Federcasse ha attivato - in collaborazione con le Federazioni Locali interessate (Lazio-Umbria-Sardegna e Marche) - una raccolta di fondi da destinare a iniziative di solidarietà a favore delle popolazioni colpite dal sisma.



A questo proposito è stato aperto un apposito conto corrente presso Iccrea Banca Spa, con la causale "Terremoto 2016 Centro Italia".

Al 31 ottobre sono stati raccolti oltre 700 mila euro (con 5.600 donazioni) per le esigenze di prima necessità.

Aiutaci anche tu!

Bonifico Intestato a Federcasse

IBAN: IT 56 T 08000 03200 00080 0032003

con la causale: Terremoto 2016 Centro Italia

Inoltre, attraverso una pagina dedicata, raggiungibile dal sito istituzionale www.creditocooperativo.it, è possibile donare direttamente mediante carta di credito.

Ricordiamo che per l'erogazione liberale i donatori potranno usufruire della detrazione/deduzione in sede di dichiarazione dei redditi, secondo quanto previsto dalla vigente normativa fiscale.

OGGI... LO STUDIO PER DOMANI

SOSTENIAMO LO STUDIO E PREMIAMO IL MERITO



COS'È?

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"**, il **bando delle BORSE DI STUDIO** della Banca. È un'iniziativa finalizzata a sostenere lo studio e a condividere con i giovani l'importanza dell'istruzione che riveste un grandissimo valore per la crescita economica, sociale e culturale di un Paese.

CHI PUÒ PARTECIPARE?

Possono partecipare tutti i Soci di Banca del Centroveneto o i figli di soci che si sono distinti nel loro percorso di studio in termini di preparazione, volontà e capacità.

QUALI SONO LE BORSE DI STUDIO?

- 150,00 €** per studenti di Scuole Medie Superiori Statali o riconosciute dallo Stato
- 200,00 €** per studenti diplomati iscritti a Facoltà Universitarie, studenti universitari (in corso regolare)
- 300,00 €** per studenti di Facoltà Universitarie con voto finale di laurea da 95/110 a 109/110
- 400,00 €** per studenti di Facoltà Universitarie con voto finale di laurea di 110/110

COME PARTECIPARE?

-  Leggere il bando pubblicato nel sito della Banca e capire se si rientra tra i possibili beneficiari della borsa
-  Scaricare e compilare la documentazione presente nel sito
-  Raccogliere i documenti richiesti
-  Inviare entro il **28 Febbraio 2017** tutti i materiali mezzo mail all'indirizzo **segreteria@centroveneto.it** e **attendere mail di conferma** di ricezione documenti. Se trascorsi 5 giorni non si riceve la conferma, telefonare all'ufficio Segreteria di Direzione 0444 214126 o 0444 214127

L'elenco dei vincitori verrà pubblicato nel sito www.centroveneto.it

SEI MAGGIORENNE?

La banca riconosce il mondo giovanile come interlocutore fondamentale del territorio, essendo punto di congiunzione tra presente e futuro. Per tale considerazione, Banca del Centroveneto ritiene necessario coinvolgere i giovani nella condivisione e conduzione della Banca stessa, concedendo ai vincitori maggiorenni la possibilità di diventare socio della Banca con una sola azione del valore di 5,34 euro, ponendo le basi al progetto di futura condivisione, di partecipazione attiva e di approccio al governo della loro Banca cooperativa.

PER INFO

 Modulo online nella pagina dedicata al bando nel **sito** www.centroveneto.it

 **Filiali** di Banca del Centroveneto

 **Tel.** 0444 214126 - 0444 214127



a cura dell'Ufficio Pianificazione e del Risk Manager

PIANIFICAZIONE E RISK MANAGEMENT

DUE FUNZIONI A SUPPORTO DELLA DIREZIONE GENERALE

in ordine da sinistra. Omar, Elisa, Camillo

Salendo al primo piano della sede della Banca, l'ufficio in cui ci si imbatte è **l'Ufficio Pianificazione e Controllo di Gestione**.

A prima vista la stanza può apparire un po' caotica, con tante carte sulle scrivanie, ma come si giustifica **Elisa Picco, la Responsabile dell'Ufficio** "qui si lavora sodo e quello che appare disordine a occhi estranei non è forse indice di creatività e intelligenza?".

Elisa, lavora presso Banca del Centroveneto dal 2003 e, dopo una breve esperienza in filiale, ha acquisito nell'ufficio Organizzazione le competenze per assumere la guida di quello di Pianificazione dal 2010.

Accanto a Elisa, da novembre 2012 collabora attivamente **Omar Tinello**, qui approdato dopo una breve parentesi in filiale.

L'Ufficio è principalmente preposto a redigere, di concerto con la Direzione, le funzioni e gli uffici interni, le linee strategiche e operative per garantire la sostenibilità presente e futura della Banca.

Cosa significa? Definire, quindi pianificare, gli obiettivi che la Banca dovrà perseguire l'anno successivo e generalmente nei due successivi, armonizzando quelli generali con gli specifici attribuiti ai vari comparti. Obiettivi che si traducono

principalmente e operativamente per le filiali nella definizione di budget di volumi e tassi, nonché di un conto economico, per la Tesoreria in volumi e rendimenti, il tutto al fine di conseguire un utile, tenendo conto di tutti i costi operativi e soprattutto degli accantonamenti per far fronte alle posizioni anomale.

A fronte di questa attività l'ufficio, con periodicità giornaliera, settimanale e mensile, produce report per la Direzione Generale, gli uffici interni e la rete commerciale al fine di monitorarne i risultati e definire eventuali mosse correttive.

Inoltre l'Ufficio Pianificazione e Controllo di Gestione gestisce l'impianto delle condizioni e, correlatamente a questo e di concerto con l'area commerciale, supporta le filiali nella gestione delle richieste economiche dei clienti. Esegue i controlli sulla corretta applicazione delle condizioni alla clientela al fine di assicurare il rispetto della normativa sull'usura e sulla trasparenza.

La parola routine nell'Ufficio Pianificazione non esiste; è dinamismo allo stato puro.

Da dicembre 2015 l'ufficio ospita anche il **Risk Manager, Camillo La Gioia**. Camillo è l'ultimo acquisto di Banca del Centroveneto, inserito nel

team per assolvere all'importante ruolo di Risk Manager. Camillo, in coerenza con le strategie e gli obiettivi aziendali, definisce gli indirizzi e le politiche in materia di gestione dei rischi, garantisce la misurazione e il controllo dell'esposizione dell'Istituto alle diverse tipologie di rischio. La Banca attribuisce una forte rilevanza al presidio dei rischi, in quanto è un processo complesso e sempre più strategico, condizione necessaria per garantire un'affidabile e sostenibile generazione di valore in un contesto di rischio controllato, proteggere la solidità finanziaria, la reputazione dell'Istituto e consentire la mitigazione e il prezzamento del business bancario.

“
La parola routine nell'Ufficio Pianificazione non esiste; è dinamismo allo stato puro.
”

 a cura della Filiale di Torri di Quartesolo

TEAM COESO, PROFESSIONALITÀ E IMPEGNO

Posizionata nel centro del paese di **Torri di Quartesolo**, a metà tra le aree di competenza di altre due agenzie, la filiale è un punto di riferimento per la comunità locale. Inaugurata nel 2007, questa succursale ha saputo formare la propria identità in un contesto bancario molto capillare, arrivando ad essere conosciuta e apprezzata dai quartesolani.

Grazie alla dinamicità del team che l'ha sempre contraddistinta e all'efficienza nella gestione, i volumi della Filiale sono negli anni cresciuti, arrivando a creare un considerevole portafoglio di clientela corporate e affluent. Alla guida della filiale vi è **Enrico Federspiel, Direttore** anche della vicina filiale di Vicenza Stanga. Lo contraddistinguono la grande capacità organizzativa e l'entusiasmo nella profusione al suo team dell'impegno nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Il suo braccio destro "e anche sinistro" è **Francesca Dovigo**. Esperta nella gestione della trattativa con i clienti e sempre pronta a spendere un sorriso per ognuno di essi, rappresenta un punto di riferimento importante all'interno del team.

A grande richiesta, dopo un periodo di trasferta in un'altra filiale, è nuovamente in azione a Torri di Quartesolo **Nicola Lunardi** che, con intraprendenza e dinamicità, è attivo nella consulenza credito e finanza, sempre disponibile e attento alle esigenze della clientela.

Accoglie i clienti con cordialità e gentilezza al front office **Paola Lucatello** che, nonostante il recente ingresso nel team, è già apprezzata dai clienti che si affidano a lei nella quotidiana operatività bancaria.

Team coeso, professionalità e impegno verso la clientela sono il biglietto da visita della



In ordine da sinistra. Nicola, Francesca, Paola, Enrico

filiale di Torri di Quartesolo che affronta con dinamicità, forza e determinazione le sfide di ogni giorno. Il fine ultimo è essere banca del territorio, riferimento del paese e propulsore dello sviluppo dell'economia e della fiducia nella comunità.

 a cura della Filiale di Campo San Martino

CROCEVIA DI ENTUSIASMO E PASSIONE

La filiale di **Campo San Martino** nacque nel 2007 come sede distaccata per esplorare e sviluppare questa nuova zona, terra di confine attraversata dal Brenta, ma anche terra di raccordo con il centro padovano da un lato, e con i monti vicentini dall'altro per il tramite della Valsugana.

Qui si incontra un team giovane, vivace, sempre attento alle nuove iniziative e ai servizi da rendere disponibili per i soci, i clienti e le aziende. Entusiasmo, passione e positività contraddistinguono questa squadra rinnovata proprio nel 2016.

La figura storica della filiale è la **Direttrice**

Elena Zancato che ogni giorno corre con vigore tra le due filiali (è Direttrice anche della filiale di Arsego), ma trova sempre il tempo per dedicarsi ad ogni cliente, ad ogni esigenza e soprattutto ai suoi colleghi. La sua esperienza è partita da un percorso di finanza, concluso con l'attestazione di promotore finanziario e completato dalla gestione corporate che, con grande impulso della Direzione, è tornato ad essere un focus importante per sostenere le imprese locali e accompagnarle verso nuovi processi di investimento.

Insomma, un po' di tutto e per tutti.

La **Vice Direttrice Silvia Calcinoni** si occupa meticolosamente e con grande senso etico di tutti gli aspetti operativi e gestionali della filiale, con particolare dedizione all'ascolto e al consiglio giusto per ogni richiesta.

Il "boy" della filiale è il brillante **Diego Bertacche** che, con modi pacati e rasserenanti, riesce sempre a trovare il giusto equilibrio tra una consulenza fidi per le piccole imprese e una consulenza finanza per i numerosissimi soci.

Il primo sorriso che accoglie ogni cliente è quello di **Barbara Battistella**, addetta alle molteplici operazioni di back e front office, dall'assicurativo alla monetica, dai piccoli prestiti ai servizi collaterali.

In questo contesto così dinamico la filiale di Campo San Martino è un porto sicuro dove trovare consulenza ed esperienza a supporto dei clienti, per realizzare insieme progetti per il futuro.

Di recente la filiale si è fatta "più bella" grazie a un'iniziativa della Regione e del Comune: il **primo Festival Veneto di Urban art**, finalizzato a valorizzare la cultura veneta attraverso dei graffiti. A Campo San Martino è stato realizzato il murales dedicato al padovano Bartolomeo Cristofari, ideatore del meccanismo del pianoforte.



In ordine da sinistra. Silvia, Elena, Diego, Barbara





a cura di Banca del Centroveneto

BANCA GREEN:

IL PERCORSO DI RICONVERSIONE ECOLOGICA

Per definizione la **green economy** è quel modello di economia che mira al contenimento dell'impatto ambientale delle diverse attività umane attraverso provvedimenti a favore dello sviluppo sostenibile.

Gli Stati Generali della Green Economy, che si sono conclusi l'8 novembre a Rimini nell'ambito di Ecomondo, hanno dimostrato che la **green economy italiana** esprime eccellenze a livello europeo che, se adeguatamente promosse ed estese, potrebbero trascinare investimenti e nuova occupazione. Essa conquista, nella classifica delle cinque principali economie europee, ben 4 primi posti (rinnovabili, riciclo dei rifiuti speciali, emissioni pro capite nei trasporti e nei prodotti agroalimentari certificati) e ben 3 secondi posti (efficienza energetica, produttività delle risorse, agricoltura biologica). Nonostante alcuni punti deboli (l'aumento delle emissioni di gas serra nell'ultimo anno, la bassa crescita delle rinnovabili negli ultimi tre anni e l'elevato consumo di suolo), complessivamente la green economy italiana realizza la migliore performance in rapporto a Germania, Regno Unito, Francia e Spagna.

Anche **Banca del Centroveneto** da diversi anni ha avviato un **percorso di Green economy** nel suo interno

che ha avuto, come passaggio fondamentale, la realizzazione del **tetto fotovoltaico**, con lo scopo di fornire energia solare agli uffici della Sede di Direzione. Una scelta responsabile ed etica che rispetta l'ambiente e contribuisce a ridurre lo sfruttamento delle risorse naturali (gas, carbone, petrolio, etc.)

La superficie disponibile (copertura-tetto piano) è di circa 500 mq ed è stato installato un impianto fotovoltaico di potenza P=40,00 KWp. Tale operazione ha permesso inoltre di ridurre in maniera significativa i costi dell'energia elettrica, non più prelevata e pagata dalla rete, bensì prodotta dall'impianto fotovoltaico e direttamente consumata dalla Banca stessa. Questa è la grande opportunità: efficientare realmente l'immobile e promuovere l'autoconsumo.

Un altro traguardo per la Banca, considerando il numero importante di carta utilizzata per la stampa, è stato quello di utilizzare **carta certificata Ecolabel** (Regolamento CE n. 66/2010), il marchio dell'Unione europea di qualità ecologica che premia i prodotti e i servizi migliori dal punto di vista ambientale, che possono così diversificarsi dai concorrenti presenti sul mercato, mantenendo

comunque elevati standard prestazionali. Il percorso green economy di Banca del Centroveneto è stato inoltre segnato dall'acquisto di una **macchina ibrida** come mezzo aziendale da utilizzare nei quotidiani spostamenti dei collaboratori degli uffici di sede di Direzione. L'innovativa tecnologia ecologica, data dall'unione di un motore termico (a benzina o diesel) e uno elettrico, permette di ridurre consumi ed emissioni senza rinunciare alle prestazioni.

Altro passaggio importante per la Banca nella visione green economy è stato quello di installare negli spazi comuni e di passaggio della sede di Direzione un **sistema di illuminazione dotato di sensore di movimento**: la luce si accende solo se qualcuno transita nel raggio di azione del sensore, minimizzando in tal modo gli sprechi di energia elettrica.

È quindi un dato di fatto: puntare sulla riconversione ecologica e sociale dell'economia non è più un ostacolo, ma una necessità e un'opportunità di sviluppo. Tale dimensione deve rappresentare una delle sfide da vincere nei prossimi anni.

LA BUSTA ARANCIONE

VALUTARE OGGI IL PROPRIO "GAP PREVIDENZIALE" DI DOMANI

Le cosiddette "**buste arancioni**" sono state inviate a **7 milioni di lavoratori del settore privato**: si tratta di una campagna informativa dell'Istituto Nazionale della Previdenza Sociale (INPS) rivolta a tutti gli iscritti che non hanno ancora attivato i codici per accedere al simulatore della pensione futura, disponibile dal 2015 sul sito dell'INPS.

All'interno della busta arancione, chiamata così per un'iniziativa simile della Svezia negli anni Novanta, si troveranno **tre informazioni**:

1. **L'estratto conto contributivo maturato fino a oggi**, cioè la quantificazione dei versamenti che risultano accreditati finora all'INPS.
2. **La simulazione dell'importo del primo assegno della propria pensione futura**: in particolare saranno indicate anche la prima data utile per avere diritto alla pensione di vecchiaia, una stima dell'ultima retribuzione e il tasso di sostituzione, cioè il rapporto tra l'importo dell'ultima retribuzione e il primo assegno.
3. **I contributi futuri simulati**: una stima teorica dell'INPS sui contributi futuri calcolati in base all'attuale lavoro.

Tutte **le informazioni contenute nella busta arancione avranno un valore indicativo**: con il tempo potrebbero infatti cambiare le regole di accesso al pensionamento, la propria carriera lavorativa e, precisa il Sole 24 Ore, anche

«l'andamento dell'economia italiana, a cui è agganciata la rivalutazione dei montanti contributivi accantonati dai lavoratori». Le stime tengono conto di una crescita del Pil dell'Italia dell'1,5% annuo. Probabilmente molti avranno un'amara sorpresa dalla busta arancione, in questo caso si potrebbe pensare di sottoscrivere una pensione integrativa privata.

Nel contesto attuale di incertezza, dove la normativa è sottoposta a continue riforme che modificano l'età pensionabile e diminuiscono sempre più il trattamento pubblico previdenziale, **è strategico essere consapevoli della propria situazione pensionistica e fare oggi una valutazione del proprio "Gap previdenziale" di domani**.

"Per tale motivo **sempre più italiani hanno attivato una pensione integrativa** che consenta loro di garantirsi una vita pensionistica più tranquilla" rivela la **Covip** (Commissione di vigilanza sui fondi pensione) nel documento "La previdenza complementare. Principali dati statistici. Aggiornamento settembre 2016".

I lavoratori iscritti a forme di previdenza integrativa hanno raggiunto, a fine di settembre del 2016, quota **7,6 milioni di adesioni**; al netto delle uscite, la crescita dall'inizio dell'anno è pari a circa 384.000 unità, **+5,3%**.

La Covip precisa che nei fondi negoziali l'incremento dall'inizio dell'anno è stato di circa 147.000

HAI RICEVUTO LA BUSTA ARANCIONE DELL'INPS? ED ORA?

INSIEME PREVIDENTI

per costruire oggi il tuo reddito futuro.



LETTURA DELLA PROPRIA SITUAZIONE PREVIDENZIALE (BUSTA ARANCIONE)



COSTRUZIONE DI UN PIANO PENSIONISTICO SU MISURA



CONSULENZA PERSONALIZZATA

 **FISSA UN APPUNTAMENTO IN FILIALE ED USUFRUISCI GRATUITAMENTE DEL SERVIZIO INSIEME PREVIDENTI**



La Felicità

“Puoi aver difetti, essere ansioso e vivere qualche volta irritato, ma non dimenticare che la tua vita è la più grande azienda al mondo. Solo tu puoi impedirle che vada in declino.

Mi piacerebbe che ricordassi che essere felice non è avere un cielo senza tempeste, una strada senza incidenti stradali, lavoro senza fatica, relazioni senza delusioni.

Essere felici è trovare forza nel perdono, speranza nelle battaglie, sicurezza sul palcoscenico della paura, amore nei disaccordi.

Essere felici non è solo apprezzare il sorriso, ma anche riflettere sulla tristezza.

Non è solo celebrare i successi, ma apprendere lezioni dai fallimenti.

Non è solo sentirsi allegri con gli applausi, ma essere allegri nell'anonimato.

Essere felici è riconoscere che vale la pena vivere la vita, nonostante tutte le sfide, incomprensioni e periodi di crisi.

Essere felici non è una fatalità del destino, ma una conquista per coloro che sono in grado di viaggiare dentro il proprio essere.

Essere felici è smettere di sentirsi vittima dei problemi e diventare attore della propria storia.

È attraversare deserti fuori di sé, ma essere in grado di trovare un'oasi nei recessi della nostra anima.

È ringraziare Dio ogni mattina per il miracolo della vita.

Essere felici non è avere paura dei propri sentimenti.

È saper parlare di sé.

È aver coraggio per ascoltare un “No”.

È sentirsi sicuri nel ricevere una critica, anche se ingiusta.

È baciare i figli, coccolare i genitori, vivere momenti poetici con gli amici, anche se ci feriscono.

Essere felici è lasciar vivere la creatura che vive in ognuno di noi, libera, gioiosa e semplice.

È aver la maturità per poter dire: “Mi sono sbagliato”.

È avere il coraggio di dire: “Perdonami”.

È avere la sensibilità per esprimere: “Ho bisogno di te”.

È avere la capacità di dire: “Ti amo”.

Che la tua vita diventi un giardino di opportunità per essere felice...

Che nelle tue primavere sii amante della gioia.

Che nei tuoi inverni sii amico della saggezza.

E che quando sbagli strada, inizi tutto daccapo.

Poiché così sarai più appassionato per la vita.

E scoprirai che essere felice non è avere una vita perfetta, ma usare le lacrime per irrigare la tolleranza.

Utilizzare le perdite per affinare la pazienza.

Utilizzare gli errori per scolpire la serenità.

Utilizzare il dolore per lapidare il piacere.

Utilizzare gli ostacoli per aprire le finestre dell'intelligenza.

Non mollare mai...

Non rinunciare mai alle persone che ami.

Non rinunciare mai alla felicità, poiché la vita è uno spettacolo incredibile!”

Papa Francesco

BCV NEWS

MAGNOLIA BLUES-COOKING ON THE ROAD



Banca del Centroveneto ha sostenuto l'innovativa idea imprenditoriale "Magnolia Blues- Cooking on the road", una cucina itinerante che prepara hamburger con ingredienti di prima qualità preparati e selezionati dal cuoco nonché autista della cucina

SEI SPECIALISTI IN AMBITO ASSICURATIVO

Banca del Centroveneto punta sulla formazione

Banca del Centroveneto, con il fine di rispondere alle esigenze di soci e clienti, ha aderito all'iniziativa promossa da ASSI.CRA. VENETO SRL, società di riferimento territoriale del Veneto che da 25 anni promuove e sviluppa la Bancassicurazione nel Credito Cooperativo, iscrivendo 6 consulenti al corso di alta formazione in ambito assicurativo denominato **"Master Assicurativo", con l'obiettivo di creare figure di consulenti e specialisti in tale settore.**

Le tematiche affrontate sono di attualità come quali il ruolo della Banca nella protezione a 360° del cliente, il ruolo dello Stato nella previdenza pubblica, la sanità e l'assistenza alla persona, come colmare il gap pubblico con strumenti di protezione assicurativa ma anche il passaggio generazionale attraverso strumenti assicurativi e la gestione di patrimoni finanziari sfruttando al meglio le opportunità peculiari dei prodotti assicurativi.

Il corso ha visto la partecipazione dei seguenti consulenti di Banca del Centroveneto: **Chiara Biasi** (filiale di

Grantorto), **Alberto Rauli** (filiale di Torri di Arcugnano), **Vania Sinigaglia** (filiale di Vicenza Centro Storico), **Maiko Giroto** (filiale di Caselle), **Giulio Morosinotto** (filiale di Grumolo delle Abbadesse) e **Marco Favero** (filiale di Cervarese Santa Croce).

L'AMORE RUBATO

In Italia sono oltre 6 milioni le donne che almeno una volta sono state vittime di violenza di genere. aiutaci a cambiare le cose.



Il Credito Cooperativo—che ha contribuito alla produzione del film **L'AMORE RUBATO** per devolverne i ricavi all'associazione onlus WeWorld e supportare il progetto SOSTegno Donna—continua la campagna di fund raising. L'iniziativa, nasce con l'intento di aprire presso i Pronto Soccorso italiani sportelli h 24 per il sostegno medico e psicologico delle vittime di violenza, con il fine di riconoscere e affrontare il grave problema delle violenze degli abusi e dei maltrattamenti contro le donne, le bambine e i bambini. Gli sportelli offriranno un primo servizio specializzato e multifunzionale, attivo 24 ore su 24 e sette giorni su sette. Successivamente le vittime verranno supportate dai servizi di riferimento del territorio di pertinenza. (Per saperne di più visita il sito <https://www.weworld.it/modello-sostegno-donna/>).

Le prime 1.000 donazioni (senza nessun vincolo di importo minimo) verranno omaggiate del volume in formato e-book del libro "L'amore rubato" di Dacia Maraini da cui è stato tratto il film. **Aiutaci a cambiare le cose.** Rompere il silenzio è difficile: perché la violenza è muta, perché si nasconde dietro la normalità, perché è ancora un tabù. Dona anche tu per sostenere il progetto!

PER, CON, NEL TERRITORIO

IL SOSTEGNO ALLA COMUNITÀ



Festa dell'anziano a Longare organizzata dall'amministrazione comunale di Longare in collaborazione con la Pro loco e la Consulta dell'anziano. Trecento ospiti al pranzo comunitario di mezzogiorno, undici attestati di benemeranza consegnati ai novantenni del 2015 e, infine, omaggio floreale a una signora ultra centenaria.



Antica Fiera di Bresseno. Storico appuntamento con villaggio del gusto, luna park, spazi espositivi, stand gastronomici, arena concerti e tanto altro ancora.



30^a Passeggiata Ecologica delle scuole a Cervarese Santa Croce. Famiglie, ragazzi e bambini di ogni età impegnati in una camminata di 7 km, con lo scopo di imparare a star bene con se stessi e con gli altri, nel pieno rispetto del nostro ambiente di vita.



Festa del mais - Premio al seminatore a Busiagio Vecchio. Presenti per la Banca il consigliere Michele Michielon e la direttrice di filiale Elena Zancato.



Festa della Transumanza - Bressanvido. È la più importante transumanza bovina d'Italia, sia per numero di capi (oltre 600) che per la lunghezza del percorso (90 km). Presente per la Banca il consigliere Domenico Basso e il direttore di filiale Walter Ramin.



Contest di skateboard organizzato dall'ASD Blunt in occasione della giornata dello sport del Comune di Creazzo.



Gran premio Caselle di Selvazzano Dentro, gara ciclistica che ha visto protagonista la categoria "Giovannissimi".



Fiera di Arsego: 269 anni di storia, 200.000 presenze in 5 giorni e tanto divertimento!



Orchestra Popolare delle Dolomiti al Teatro Astra di Vicenza. Un concerto di brani strumentali e canzoni accattivanti e tradizionali, con il fine di ridare dignità culturale e visibilità alla musica e alle danze dell'area dolomitica e alpina.

*"Assicurarsi
è un gioco"*



BCC Assicurazioni
tranquillità su misura

FormulaAuto

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

www.bccassicurazioni.com

Messaggio pubblicitario. Prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo disponibile su www.bccassicurazioni.com e presso i nostri sportelli.

**Assicura il tuo veicolo.
Visita i nostri sportelli.**

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