Periodico di informazione della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena

Banca Sant'Elena informa

2005: UN BILANCIO IN POSITIVO

Rinnovato il Consiglio di Amministrazione

Basilea 2, vincoli ed opportunità

luglio 2006

Anno 3 num. 2 - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale -D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art.1, comma 1, DCB PD -

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

Acquista il biglietto presso la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena con il servizio **PRIMI ALLA PRIMA**,
la prevendita dei biglietti per eventi musicali, teatrali e sportivi.
Il servizio è accessibile senza commissioni aggiuntive e consente di scegliere per tempo i posti disponibili nei vari spettacoli.
Per maggiori informazioni sul servizio e l'elenco degli spettacoli nel Triveneto: 0429 692824

EVENTI IN VENETO 2006

EROS RAMAZZOTTI
Stadio Comunale di Grado il 28 luglio 2006 alle ore 21,30
biglietti: da 30 a 40,00 euro

FRANCESCO DE GREGORI
Parco di Villa Pisani di Strà (VE) il 29 luglio 2006 alle ore 21,30
biglietti: 25,00 euro

IVANO FOSSATI
Piazzale Camerini a Piazzola sul Brenta (PD) il 9 settembre 2006
biglietti: da 21,00 a 34,50 euro

NICCOLO' FABI
Giardini Arena Romana di Padova il 15 settembre 2006
biglietti: 18,00 euro

PIERO PELU'
Palasport di Sacile (PN) il 17 novembre 2006 alle ore 21,30
biglietti: da 21,00 a 25,00 euro

Palasport di Padova il 18 novembre 2006 alle ore 21,30
biglietti: da 21,00 a 25,00 euro

BCC CREDITO COOPERATIVO
UN SISTEMA DI BANCHE
Differente **per forza**.

SERVIZIO DISPONIBILE IN TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI SANT'ELENA

Rinnovamento nella continuità

Francesco Marchesini
Presidente della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena

Il Consiglio che amministrerà la Banca nei prossimi anni vuole continuare un cammino già avviato e che ha dato risultati coerenti e positivi

Potrebbe anche sembrare un luogo comune. È tale di fatto si prefigurerebbe, se l'affermazione non fosse ampiamente sostenuta e motivata dalla realtà dei fatti. "Rinnovamento nella continuità": questa la frase alla quale faccio riferimento, nell'indicare il cammino che recentemente ha intrapreso la nostra Banca, in occasione del rinnovo delle cariche e sociali e dell'approvazione del bilancio di esercizio dello scorso anno.

Il rinnovamento è palese anche nella composizione del nuovo Consiglio di Amministrazione: quattro ingressi di altrettanti soci, che vanno a prendere il posto di Amministratori che durante il loro mandato si sono impegnati con scrupolo e dedizione. Nuovo anche il mio incarico di Presidente conseguente alla malattia che ha colpito Vittorino Gnan, al quale voglio rinnovare a nome di tutti i più fervidi auguri di guarigione.

Questo è il rinnovamento: forte, marcato, tangibile. Ma nel solco di una continuità tutta tesa a proseguire un cammino che fino ad oggi si è dimostrato proficuo e soddisfacente. Non ho alcuna difficoltà (opinione e volontà peraltro totalmente condivise dal nuovo Consiglio) ad affermare che vogliamo soltanto insistere sulla strada tracciata da chi ci ha preceduto. E non potremmo fare diversamente. Perché i dati, i risultati, anche quelli che potrebbero sembrare aridi "numeri", non ammettono incertezze. La Banca di Sant'Elena nel tempo, anche recente, è cresciuta e continua a farlo in linea e in coerenza con le motivazioni che da sempre ne hanno sostenuto l'operare. Non vi è alcun motivo quindi per un cambiamento. Che non significa di certo condannarsi all'immobilismo. Anzi. La nostra Società è attenta, disponibile e pronta al mutamento, all'aggiornamento, all'adeguamento di proposte e servizi per svolgere sempre meglio il proprio ruolo. Questa tensione al nuovo, però, si misura sempre con la fedeltà a quello che siamo stati e che vogliamo continuare ad essere. Un'ulteriore conferma a tale opzione è di certo venuta dall'approvazione del bilancio sociale dello scorso anno. Un consuntivo ampiamente positivo, che i soci hanno dimostrato di apprezzare e che rappresenta un ulteriore punto di partenza per andare avanti. Una convalida, quindi, che ci induce a continuare, cambiando, certo, ma senza traumi o bruschi mutamenti. È con questo spirito quindi che iniziamo (anzi proseguiamo) un percorso già tracciato: un "andare" che parte da lontano e che ci chiede soltanto di marciare con solerzia, competenza e buona volontà.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

In esclusiva per i nostri correntisti un'ampia scelta
di prestigiose riviste Mondadori con la possibilità
di sottoscrivere o regalare abbonamenti a prezzi esclusivi.

Non aspettare, approfittane subito: scegli e abbonati.
Potrai usufruire di sconti straordinari fino al 77%!

A DISPOSIZIONE PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI SANT'ELENA

In copertina,
la Barchessa Fini di Limena

Anno 3 - Numero 2
Spedizione in abbonamento postale 45%
Distribuzione gratuita

Editore: Tipografia Gotica Snc di L. Faggin & C.
N. iscrizione ROC: 11789

Direttore Responsabile: Toni Grossi

Foto: Mattoschi Comunic Azione Srl

Progetto grafico: Syn Padova - Via Manzoni, 96
Tel. 049.80.22.101 - Fax 049.75.79.15
www.synart.net - e-mail: syn@synart.net

Stampa: Tipografia Gotica Snc di L. Faggin & C.
Padova - Via Lussemburgo, 40

Autorizzazione del Tribunale di Padova
num. 1870 del 02/01/2004

Stampato su carta riciclata

sommario

Speciale Assemblea

9 Un buon andamento ricco di risultati

15 Localismo e mutualità: un binomio vincente

3 Editoriale
Rinnovamento nella continuità

6 Banca Informa
Francesco Marchesini è il nuovo Presidente

18 Approfondimenti
Ecco Basilea 2, vincoli ed opportunità

22 Sant'Elena per la cultura
I maestri italiani del ferro battuto a Limena

24 Voci del territorio, scuola
Palcoscenico mitico

28 Voci del territorio, solidarietà
Storia di solidarietà
Una vettura al servizio del territorio

30 Voci del territorio, sport
Due paesi insieme
Un "movimento"

32 Vita aziendale
Il nostro "grazie" in versi

34 Glossario
Basilea 2

Quattro nuovi ingressi nel Consiglio di Amministrazione

Francesco Marchesini è il nuovo Presidente

Francesco Marchesini, commercialista di Este, è il nuovo Presidente della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena.
La scelta del professionista, già Vice Presidente dell'Istituto durante la precedente gestione di Vittorino Gnan, è avvenuta nella prima riunione del rinnovato Consiglio di Amministrazione.
L'ultima domenica di aprile, infatti, gli oltre 1750 soci della BCC erano stati chiamati in Assemblea, sia per approvare il bilancio 2005, che per rinnovare le cariche sociali.
Dalle urne sono così usciti i nomi

Imprenditori e professionisti in rappresentanza dei Soci e della realtà territoriale

dei componenti del nuovo Consiglio di Amministrazione, che risulta composto da Giancarlo Agnoletti, Giuliano Aldrigo, Gianluigi Battisti, Livio Benetazzo, Gian Ezio Dainese, Francesco Marchesini, Pierlivio Mattiazzo, Gianni Pavanello, Diego Pezzato, Marcellino Tognin, Gianfranco Zogno.

Riconfermato il Collegio Sindacale composto da Francesco Meo, Euro Bertocco, Antonio Orzali (supplenti: Arrigo Ciato, Giampaolo Primus).

Tra i Probiviri, il neo-eletto Alessandro Belluzzo (indicato dalla Federazione Veneta BCC), Andrea Boscari, Loris Camporese (supplenti: Francesco Di Liberto, Francesco Saverio Lovisetto).

Durante la riunione di insediamento, il Consiglio di Amministrazione ha anche nominato Diego Pezzato (Vice Presidente Vicario) e Gian Ezio Dainese (Vice Presidente).

Quattro i nuovi componenti del Consiglio di Amministrazione, che prendono il posto di Vinicio Salmaso, Massimiliano Negrato e Pietro Badoer, oltre all'ex Presidente, Vittorino Gnan (ai quali il nuovo Consiglio ha rinnovato il ringraziamento per l'opera prestata durante il loro mandato). Si tratta di Giancarlo Agnoletti, di Casalserugo, ex-bancario e ora titolare del Maglificio Vitt Sas e di altre attività immobiliari; Giuliano Aldrigo, di Monselice, titolare dello Scatolificio "La Perla"; Livio Benetazzo, di Sant'Angelo di Piove, imprenditore della Legnolinea Benetazzo Srl, Diego Pezzato, di Abano, già Condirettore Generale della stessa BCC.

Il consuntivo dell'anno trascorso testimonia la vitalità della Cooperativa, nonostante la congiuntura non sia certo tra le più favorevoli

Un buon andamento ricco di risultati

Domenica 30 aprile presso l'ormai tradizionale sede del Centro Congressi di Montegrotto Terme, si è svolta l'Assemblea annuale per l'approvazione del Bilancio 2005 della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, il consueto appuntamento primaverile per gli oltre 1.750 Soci

È stato come sempre un momento importante di incontro e verifica della situazione patrimoniale ed economica della Società; dall'attenta disamina del consuntivo 2005 condotta dal Vice Presidente, dott. Francesco Marchesini, è emerso infatti il buon andamento della gestione caratterizzato sia da un significativo miglioramento dell'andamento reddituale rispetto all'esercizio precedente sia da una soddisfacente espansione delle grandezze patrimoniali.
Ad una più che positiva crescita degli impieghi economici (+17,66%), non ha fatto riscontro tuttavia un altrettanto significativo incremento della raccolta diretta che è comunque aumentata del 7,18%.
L'utile netto di esercizio ammonta a euro 8.607.447 con un incremento di euro 3.485.350, pari al 68,04%, sul risultato del 2004. Ove si consideri solamente il risultato lordo di gestione pari a euro 6.420.841, questo segna comunque un incremento del 21,27% rispetto all'omologo valore relativo all'esercizio 2004.
Al miglioramento del risultato complessivo, così come ha sottolineato il Vice Presidente, hanno contribuito in particolare l'incremento del margine di interesse, +12,17%, del risultato dell'operatività in titoli, +33,55%, e dei ricavi da servizi, +12,79%, che hanno anche per il 2005 mantenuto una tendenza decisamente positiva.

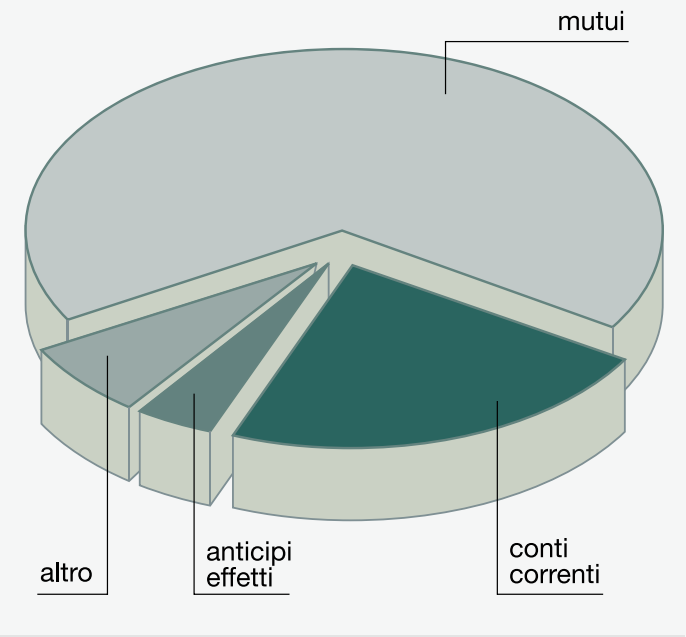
Conto economico classificato	
Margine di interesse	15.831
Risultato operativo in titoli e valute	1.183
Commissioni attive, passive, dividendi	4.610
Margine di intermediazione	21.624
Spese personale	-8.614
Costi amministrativi e ammortamenti	-6.591
Risultato lordo di gestione	6.421
Accantonamenti, sopravvenienze, oneri	3.559
Imposte sul reddito	-1.373
Utile di bilancio	8.607

Valori in migliaia di euro

Ai fini della crescita del margine di interesse, decisivo è stato il miglioramento della composizione dell'attivo espressa dall'aumento del rapporto impieghi/raccolta diretta, passato dal 80,68% di fine 2004 all'88,58% di fine 2005.

Nonostante le incertezze dettate dalla congiuntura generale, lo sviluppo dei crediti registrato nell'anno è risultato più elevato rispetto al trend registrato dall'intero sistema bancario (+8,7%) e superiore a quello dell'insieme delle BCC (+10,8%). La dinamica delle singole forme tecniche di impiego ha evidenziato il notevole apporto dei mutui la cui crescita, come peraltro avvenuto per l'intero sistema bancario, è stata di euro 46.493mila pari al 12,52%.
L'incidenza del comparto a breve termine sul totale complessivo si attesta quindi

Distribuzione impieghi per forme tecniche

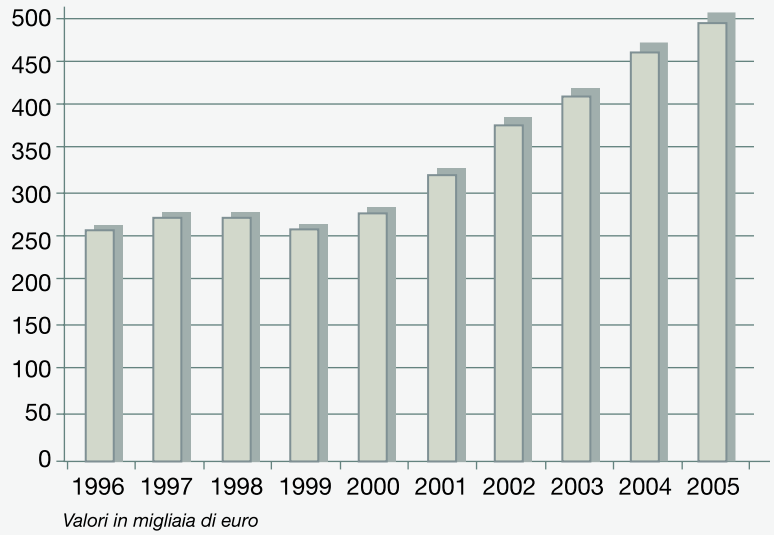


Assemblea dei Soci - Montegrotto Terme, 30 aprile 2006

al 27,03% rispetto al 26,85% dell'esercizio precedente. La particolare attenzione prestata nei confronti delle famiglie e delle micro-imprese (famiglie consumatrici e produttrici) ha trovato puntuale riscontro nella composizione degli impieghi per tipologia di clientela; il peso percentuale delle famiglie sul complesso degli affidamenti alla clientela è stato pari al 46,61%.

La capacità della Banca di adattarsi alle mutevoli condizioni di mercato e di saper offrire prodotti rispondenti alle esigenze della clientela, ha consentito di proseguire e dare continuità al processo di crescita anche se l'incremento della raccolta risulta inferiore a quello fatto registrare dalla nostra categoria.
La raccolta diretta da clientela, precisa il Vice Presidente, si è attestata a euro 493.353mila con un incremento del 7,18% sull'omologo valore dell'anno precedente.
L'analisi delle forme tecniche di raccolta ha evidenziato una crescita maggiore

Andamento raccolta Banca 1996-2005



Assemblea dei Soci - Montegrotto Terme, 30 aprile 2006

per la raccolta a termine rispetto a quella a vista, da imputarsi al notevole incremento delle obbligazioni (+21,07%), mentre i depositi a risparmio e i conti correnti hanno registrato un aumento molto contenuto pari allo 0,58%; in aumento è risultata anche la componente relativa ai PCT (+11,48%).
Significativa risulta la componente della cosiddetta "raccolta indiretta", costituita dai titoli di proprietà della clientela amministrati dalla Banca, che a fine anno ammontava a euro 223.806mila, comprensivi della valorizzazione corrente degli investimenti azionari; essa registra un incremento di euro 3.230mila, pari all'1,46%, rispetto al 31/12/2004.

ECONOMIA LOCALE

L'economia della nostra Provincia ha manifestato nel corso del 200 5 un andamento non particolarmente dinamico; al riguardo, tendenze decrescenti si rilevano per la produzione, per l'occupazione e per gli ordini provenienti dal mercato interno; gli ordinativi dai mercati esteri si confermano invece in espansione. Per quanto attiene il mercato del lavoro, viene rilevata una dinamica in crescita della Cassa Integrazione. Relativamente al comparto delle imprese è da segnalare una lieve tendenza positiva, segnale, questo, che coinvolge anche quelle artigiane. L'andamento del turismo per l'insieme della Provincia denota una parziale tenuta degli arrivi; le presenze, per contro, manifestano un tasso di crescita negativo. Una notazione particolare va riservata all'economia agraria, ancora significativa per il nostro territorio. Per tale comparto il 2005 manifesta risultati finali poco favorevoli; l'anno è stato infatti caratterizzato dalla flessione della produttività di molti segmenti spiegabile solo in parte con l'andamento meteorologico registrato in alcuni periodi dell'anno. La flessione dell'offerta dei prodotti agricoli è stata affiancata da una sostanziale difficoltà commerciale sui principali mercati; il bilancio complessivo del settore è stato inoltre influenzato in misura determi - nante dall'incremento dei costi di produzione.

Localismo e mutualità: un binomio vincente

Nel corso del 2005 la Banca, in coerenza con i principi ispiratori ha operato come soggetto attento e partecipe delle esigenze di sviluppo sociale ed economico del territorio di riferimento. Sostenere lo sviluppo socio economico significa presenza nel territorio, disponibilità e contatto con le organizzazioni che condividono le medesime finalità: istituzioni locali, organizzazioni imprenditoriali, enti di rappresentanza e di sviluppo.

L'attenzione alle esigenze locali è stata concretizzata anche sotto il profilo solidaristico con l'erogazione di fondi a molteplici organizzazioni per l'assistenza sociale e la crescita "morale".

Contributi sono stati destinati ad enti, associazioni, istituti educativi e culturali, organizzazioni di volontariato, parrocchie. Sono state così sostenute e stimolate un gran numero di iniziative locali finalizzate all'aggregazione sociale, al recupero delle tradizioni e della cultura, alla diffusione delle attività sportive tra i giovani.

Due testimonianze di significativi interventi della Banca a favore delle Cucine Economiche Popolari di Padova e della Pia Opera Croce Verde di Padova (sezione di Legnaro)

In particolare tali interventi sono stati così ripartiti:

Assistenza e volontariato, sanità e interventi umanitari	euro 40.301
Scuola e cultura	euro 36.504
Istituzioni locali	euro 42.179
Enti religiosi	euro 35.250
Sport e attività ricreative	euro 53.065

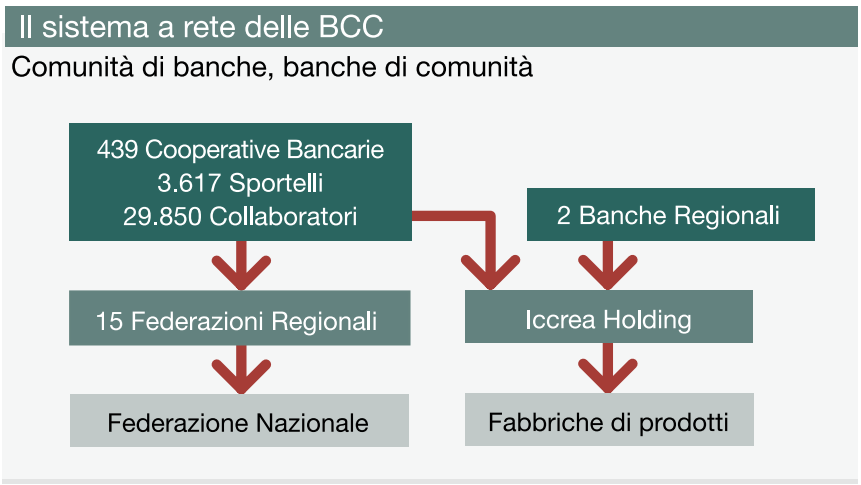
Sono proseguite in sintonia con le linee delineate nel piano strategico 2002/2005 le attività riferite all'esercizio, con l'obiettivo di coniugare sempre il miglioramento dell'efficienza aziendale con il rafforzamento dell'identità cooperativa.

"In tale quadro programmatico, riteniamo - sostiene il Vice Presidente - che l'Azienda abbia mostrato un armonico sviluppo della gestione con il potenziamento della compagine sociale, il miglioramento della capacità aziendale di offrire prodotti e servizi sempre rispondenti alle esigenze della clientela, il rafforzamento e miglioramento della qualità di servizio e dell'efficienza produttiva, l'interiorizzazione da parte di tutto il personale della cultura aziendale, della strategia e quindi degli obiettivi che la Banca intende raggiungere, l'ottimizzazione della copertura del mercato, il rafforzamento dell'immagine aziendale, la realizzazione di sinergie di gruppo ed infine l'espansione economico patrimoniale, punti, questi, che sono stati capisaldi del citato piano strategico e che rappresentano la necessaria premessa per lo sviluppo e la crescita futura della nostra Banca".

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO
Assemblea dei soci 2006

Tre eloquenti immagini della Campagna di Comunicazione del Credito Cooperativo per l'anno 2005

IL SISTEMA DEL CREDITO COOPERATIVO



Assemblea dei Soci - Montegrotto Terme, 30 aprile 2006

Il sistema del Credito Cooperativo ha proseguito nella sua positiva dinamica evolutiva. Il numero delle BCC/CRA presenti nell'intero territorio nazionale a fine 2005 ammontava a 439 con 3.617 sportelli, 776.224 soci e 26.850 dipendenti.

La crescita dell'attività creditizia è risultata sostenuta: la raccolta diretta complessiva ha toccato i 102 miliardi di euro, con un incremento dell'8,5% in leggera decelerazione rispetto al 10,9% del 2004, mentre gli impieghi hanno raggiunto gli 85 miliardi di euro con un incremento del 10,6% contro il 14% del 2004.

Sotto il profilo associativo, il sistema del Credito Cooperativo, con la regia di FederCasse, ha posto in essere politiche ed iniziative tutte rivolte a consolidare la coesione e lo sviluppo della categoria.

Tra queste, spiccano per rilevanza strategica le determinazioni assunte in esito al 13° Convegno Nazionale del Credito Cooperativo svoltosi a Parma nel dicembre scorso.

Per l'intero sistema del Credito Cooperativo, l'anno trascorso è stato caratterizzato dalla prosecuzione di un intenso lavoro lungo cinque direttrici:

1. la riaffermazione della specificità del Credito Cooperativo nel quadro normativo;
2. il rafforzamento della stabilità delle BCC;
3. lo sviluppo delle competenze;
4. la valorizzazione dell'identità differente;
5. il rafforzamento della coesione, al fine di rendere la rete un "sistema" effettivo.

All'interno del sistema del Credito Cooperativo, la Banca di Sant'Elena ha ulteriormente ampliato l'impegno al servizio del movimento nella consapevolezza che un sistema unito, coeso ed efficiente sia condizione imprescindibile per lo sviluppo a lungo termine della banca stessa.

Anche sul piano locale sono stati sviluppati rapporti di collaborazione culturale con le BCC della provincia al fine di razionalizzare le strutture, l'operatività, la qualità del servizio e non ultima l'immagine.

Una scadenza importante per banche e imprese

Ecco Basilea 2, vincoli ed opportunità

Il nuovo accordo internazionale sul capitale delle banche, noto come "Basilea 2" entrerà formalmente in vigore dal 1° gennaio 2007.

MA DI COSA SI TRATTA?

È un insieme di norme e di regole che mirano a rafforzare la stabilità del sistema bancario rispetto ai rischi di credito, operativi e di mercato, ai quali le banche sono esposte nello svolgimento della propria attività.

L'entrata in vigore dell'accordo tuttavia non impatterà solamente sulle banche, ma inevitabilmente si rifletterà anche sul rapporto banca-impresa.
Ciò premesso, considerata l'attenzione che il sistema del Credito Cooperativo, e la nostra Banca in particolare, riserva alle imprese che operano nel proprio territorio, soprattutto alle piccole imprese, che rappresentano una primaria categoria di soci e clienti, si vuole in queste righe fornire alcune essenziali informazioni sui contenuti di questo accordo.
L'obiettivo che il nuovo accordo di Basilea si preffigge si sostanzia nella realizzazione di 3 punti definiti "pilastri".

Molta attenzione ai requisiti patrimoniali e alla "Vigilanza Prudenziale"

Basilea 2 e i 3 pilastri: un importante banco di prova per banche e imprese

PRIMO PILASTRO – REQUISITI PATRIMONIALI MINIMI

Questo punto fissa la dotazione minima di capitale proprio di cui ciascuna banca deve disporre per rispondere dei rischi, come sopra definiti, che essa dovrà affrontare.

Per verificare se il patrimonio della banca è adeguato, l'accordo prescrive delle modalità volte a calcolare la "ponderazione" dei rischi.

Ponderazione, intesa come probabilità di perdita per la banca a causa dell'insolvenza del cliente (rischio di credito), delle variazioni sfavorevoli nelle condizioni di mercato (rischio di mercato), di errori o inadeguatezze di procedure interne (rischio operativo).

Su questo punto (pilastro), una particolare rilevanza assume il "rischio di credito", rispetto al quale ciascuna banca dovrà essere in grado di "misurare" il grado di rischiosità della propria clientela tenendo conto della tipologia del cliente, della natura dell'operazione di credito e delle eventuali garanzie fornite.

Successivamente alla misurazione, verrà calcolato il patrimonio minimo che la banca dovrà tenere a disposizione per fronteggiare adeguatamente questo rischio.

In sostanza, più rischioso risulterà il cliente, maggiore sarà il capitale minimo (c.d. Patrimonio di Vigilanza) di cui la banca dovrà dotarsi.

Per la banca, quindi, migliorare la conoscenza della propria clientela, sarà un'esigenza primaria. Ciascuna banca dovrà infatti essere in grado di "classificare" la propria clientela secondo il grado di potenziale rischiosità attribuendole "un voto", comunemente definito "rating". Ci saranno, pertanto, clienti ritenuti più rischiosi di altri.

Ne discende quindi che il nuovo accordo di Basilea coinvolgerà inevitabilmente anche l'impresa ed il suo modo di rapportarsi con la banca rispetto alle proprie esigenze di credito.

Infatti più un'impresa si presenterà ben strutturata sul piano patrimoniale, equilibrata finanziariamente e redditizia, meno rischiosa sarà ritenuta dalla banca che sarà quindi disposta a concedere condizioni più vantaggiose.

RATING E QUALITÀ NELLE RELAZIONI CON LA CLIENTELA

L'applicazione degli accordi di Basilea rappresenta un'opportunità per le banche locali e per quella parte del sistema produttivo italiano che ad esse si riferisce più specificamente, ovvero le piccole e medie imprese.
Sarà infatti possibile per le imprese instaurare rapporti con le banche improntati a trasparenza, dialogo e correttezza reciproca, imparando non solo a chiedere ma anche a dare (maggiori e migliori informazioni).
A loro volta, le banche dovranno impegnarsi ad ascoltare le esigenze e valorizzarle in chiave di costruzione di una relazione di medio-lungo termine, finanziando progetti e non solo muri.
Inoltre conoscere la valutazione che la banca dà dell'impresa potrà servire a comprendere i fattori di forza e di debolezza della gestione, mentre la programmazione condivisa degli investimenti potrà evitare scompensi e squilibri successivi.
Assistere l'impresa da vicino diverrà infine per la banca fattore di qualificazione della relazione e migliorerà la qualità degli impieghi.

L'importanza del rating per il dialogo e la trasparenza

SECONDO PILASTRO - VIGILANZA PRUDENZIALE

Questo punto del nuovo accordo di Basilea contempla essenzialmente due aspetti:

1) la più ampia diffusione dei controlli e l'adeguatezza dei sistemi di controllo posti in essere dalle banche per misurare tutti i rischi e in particolare quello di credito;
2) la più incisiva attività di vigilanza svolta dagli organismi a ciò deputati (Banca d'Italia) sulle procedure adottate dalle banche per verificare che esse siano efficaci ad assicurare quella adeguatezza patrimoniale richiesta dal primo pilastro.

TERZO PILASTRO - DISCIPLINA DI MERCATO

In questa parte del nuovo accordo di Basilea sono individuati tutti quei requisiti necessari ad assicurare un'adeguata trasparenza informativa da parte delle banche, che consenta agli operatori di mercato di disporre di tutte le informazioni fondamentali sul Patrimonio di Vigilanza, esposizione ai rischi e processi di valutazione degli stessi nonché adeguatezza patrimoniale delle banche stesse.

In conclusione, se Basilea 2 rappresenta un importante banco di prova per le banche circa la loro capacità di controllare e governare i rischi e quindi dare maggiore sicurezza e stabilità al mercato, per contro le imprese non devono vedere in questo accordo una strozzatura nel processo di concessione del credito, bensì un'opportunità per cogliere quegli squilibri che, anche grazie all'ausilio della propria banca, potranno essere gestiti e superati, migliorando così l'efficienza e la competitività della propria azienda.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

LEASING NAUTICO

La rotta migliore per chi progetta di prendere il largo.

BCC CREDITO COOPERATIVO

SISTEMA DI OFFERTA DEL CREDITO COOPERATIVO

Salpate l'ancora e navigate verso i vostri desideri. Banca Agrileasing vi offre la soluzione ideale per l'acquisto in leasing di imbarcazioni da diporto - a motore o a vela - da parte di privati e società, anche di noleggio. Scoprite i vantaggi di un leasing che vi permette di accedere alle agevolazioni IVA dedicate al settore, tenendo conto che più grandi sono le imbarcazioni, maggiore è il risparmio. La nostra formula vi garantisce costi d'acquisto spesso inferiori al pagamento in contanti, comode dilazioni ed esclusivi servizi di assistenza, per lasciarvi alle spalle tutti i pensieri e vivere della vostra scelta solo il piacere.

Leasing Nautico di Banca Agrileasing. Sognare ora conviene.

BANCA AGRILEASING
GRUPPO BANCARIO ICCREA

Sede Legale e Direzione Generale: Via Lucrezia Romana, 41/47 - 00178 Roma - Tel. 06/7207.1 - www.agrileasing.it

SERVIZIO DISPONIBILE IN TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI SANT'ELENA

Il presente documento è da considerarsi esclusivamente un messaggio pubblicitario con finalità promozionali.
Le condizioni contrattuali sono riportate nei fogli informativi a disposizione del pubblico presso le filiali della banca.

Successo della quinta Biennale Nazionale

I maestri italiani del ferro battuto a Limena

Grande successo della 5ª Biennale Nazionale del ferro battuto, che si è svolta a Limena a metà maggio, con il sostegno anche della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena.
"Tutti i vari settori in cui si articolava la rassegna - commenta il curatore, Giuseppe Ciscato - si sono dimostrati soddisfacenti e all'altezza della situazione. Il nuovo allestimento nel padiglione espositivo ha contribuito a una più ordinata disposizione della mostra".

Da segnalare la mostra mercato "non competitiva", che ha ospitato una sezione tematica dedicata alla poesia delle memorie contadine.
Nel padiglione i maestri fabbri hanno avuto l'opportunità di presentare le loro creazioni, dal classico all'innovativo, così pure manufatti per l'arredamento e l'oggettistica.

Il Maestro Tiziano Matteazzi (Dueville - VI) tra il Sindaco di Limena Gilberto Vettorazzi e l'Assessore alla cultura Luigi Barichello.
Il Maestro omaggia con una sua opera raffigurante la Barchessa gli Amministratori del Comune. A destra il Sindaco e Vice Sindaco di Dueville

Nella pagina a fianco:
opera del Maestro
Giampaolo Maniero
(Campolongo Maggiore - VE)

A destra:
il Maestro Salvino Marsura
(Vallio di Roncade - TV)
con una delle sue opere
esposte nell'Oratorio
della Beata Vergine del Rosario
in occasione della Biennale
12-13-14 maggio 2006

Nello stesso spazio ha trovato posto l'editoria tematica e le produzioni delle scuole specialistiche.
Notevole in particolare il successo riscosso dalle due mostre antologiche. Il maestro Salvino Marsura, nell'oratorio della Beata Vergine del Rosario, con la sua fantasia creativa ha dato un tocco di classe a tutta la manifestazione. Nella sala consigliare l'esposizione delle opere del maestro Tiziano Matteazzi, in occasione del centenario di attività della sua fucina artistica, ha entusiasmato non solo gli addetti ai lavori ma tutti i visitatori.
Il "Sentiero Magico" sempre più popolato da opere nuove ha dato al prato della Barchessa un aspetto ancora più imponente. Anche l'asta di beneficenza a favore dell'ASEM, per i bambini del Mozambico, fondata da Barbara Hofmann, ha dato molti frutti.
"L'accoglienza e l'ospitalità - aggiunge Ciscato - sono state perfette e all'altezza della situazione. Questa è la strada da seguire nel prossimo futuro".

Concluso il Progetto per le Scuole Medie

Palcoscenico mitico

È stato un fine anno all'insegna del teatro quello vissuto dagli studenti di molte scuole della Provincia, che hanno aderito al Progetto "Palcoscenico mitico", proposto dalla Banca di Credito Cooperativo

di Sant'Elena. Due gli "eventi" che hanno visto protagonisti gli studenti che si sono confrontati sul lavoro svolto durante l'anno, teso a far conoscere e sperimentare concretamente il mondo del palcoscenico. Oltre un'ottantina di "aspiranti" attori hanno calcato, domenica 21 maggio, le scene del Teatro ai Colli, a Brusegana, per mettere in mostra le loro abilità non soltanto interpretative,

ma anche inerenti alla scelta, all'elaborazione dei testi e l'allestimento dello spettacolo. Durante l'anno scolastico, infatti, gli alunni si sono impegnati in una serie di "laboratori", seguiti da esperti messi a disposizione della Banca, affrontando liberamente il tema dei "miti", quelli del passato e quelli d'oggi. Quello di Brusegana, quindi, è stato il momento della verifica.
Sul palcoscenico si sono esibiti tre gruppi di ragazzi. A cominciare da quelli della "Marsilio" di Padova, che ha presentato il lavoro "Abalun", liberamente tratto da "Quando eravamo cavalieri della tavola rotonda" di Renato Giovannoli. Una rappresentazione molto articolata nella trama narrativa e nell'allestimento.
E' stata poi la volta degli alunni della "Valgimigli" di Albignasego, con "Fiumi", l'elaborazione di una leggenda riscritta dai ragazzi stessi, con un forte messaggio sul tema della solidarietà e della pace.
Infine "Piccole donne addio", dal testo di May Alcott, proposto dalla Media "Guinizelli" di Monselice, che ha messo in relazione e in contrasto la famiglia di un tempo con quella d'oggi.
Al termine tanti applausi, da parte del pubblico rappresentato soprattutto da numerosi genitori accorsi per assistere allo spettacolo, e premi per tutti, consegnati da Gian Ezio Dainese, Vice Presidente della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena.
Il Teatro Farinelli di Este ha poi

Alcuni momenti della Rassegna teatrale promossa dalla BCC di Sant'Elena lo scorso 21 e 27 maggio rispettivamente presso il Teatro ai Colli di Brusegana e il Teatro Farinelli di Este

QUESTI I PREMIATI

Il 1° premio di € 1.500,00 è stato assegnato allIstituto Comprensivo Tribano che ha partecipato con tre elaborati prodotti dalle Medie di Tribano e Pozzonovo, ovvero Racconti della sera," "noi non siamo razzisti"e CS.ST.FC. Messaggi in codice."

Il 2° premio di € 1.000,00 è stato ripartito tra le due Scuole che si sono classificate a pari merito, ovvero la Gunizelli di Monselice con Piccole donne addio"e la Marsilio di Padova con Abalun."

Il 3° premio di € 500,00 è stato assegnato ex-aequo alla Scuola Media Valgimigli con I due fiumi"e alla Media di SantElena con Arlecchino, servo senza tempo."

ospitato, sabato 27 maggio, la seconda giornata programmata per la chiusura del Progetto "Palcoscenico mitico".
È toccato questa volta agli alunni di tre scuole della Bassa calcare le scene e dimostrare quanto messo a frutto durante lunghi mesi di impegno sui testi e sulla preparazione degli spettacoli.
Sul palcoscenico, quindi, si sono esibiti i ragazzi della Media di Sant'Elena, che hanno proposto una rivisitazione di Venezia del

'700, narrando le vicende di "Arlecchino servo senza tempo".
E' stata poi la volta di un gruppo di alunni di Tribano, che ha presentato alcuni "Racconti della sera" interamente ideati dagli stessi, seguiti da una trentina di compagni dello stesso Istituto che hanno proposto un testo sul delicato tema del razzismo.
Infine la scena è stata occupata dai giovani attori di Pozzonovo, impegnati in "CS.ST.FC? Messaggi in codice", un racconto impostato

e scritto sul tema e sul ritmo dei "messaggini" telefonici dei ragazzi.
Al concorso hanno partecipato anche le Scuole Medie di Saccolongo, Limena, oltre alla "Zanellato" e all'Istituto "Poloni" di Monselice.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

Banca Sant'Elena per l'agricoltura

- Servizio di consulenza per le aziende agricole su agevolazioni nazionali, comunitarie, regionali (Legge Regionale 40/2003)
- Prestiti agrari di conduzione
- Convenzioni acquisto macchine agricole

servizi per le imprese:

SERVIZI ON LINE
A FIANCO DELL'IMPRENDITORE GIORNO PER GIORNO
A SOSTEGNO DELLO SVILUPPO DELL'AZIENDA
IL VALORE DI UN SERVIZIO DI CONSULENZA DI FIDUCIA
IN DIALOGO CON L'ESTERO

INFORMAZIONI PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI SANT'ELENA

Il presente documento è da considerarsi esclusivamente un messaggio pubblicitario con finalità promozionali.
Le condizioni contrattuali sono riportate nei fogli informativi a disposizione del pubblico presso le filiali della banca.

La Fondazione IREA Pedrini Pelà Tono di Este

Storia di solidarietà

Otto pulmini che viaggiano quotidianamente per la Bassa Padovana, non certo per hobby o turismo, ma per fornire un servizio indispensabile ed essenziale per le persone "con disabilità" che abitano nel territorio. Quasi novecento chilometri al giorno, per duecentoventotto giorni all'anno: tanta strada per un servizio alla persona e alla famiglia. Questi i numeri del trasporto che l'IREA Fondazione Pedrina Pelà Tono di Este mette a disposizione dei molti cittadini (oltre 110) che usufruiscono attualmente dei propri servizi e che non potrebbero recarsi autonomamente nei centri gestiti dall'Istituto. "Noi operiamo - spiega il Direttore, Franco Bissaro - in collaborazione con gli Enti locali e con le Aziende sanitarie. Ovviamente tale rapporto

è essenziale per poter svolgere a pieno il nostro servizio, ma purtroppo vi sono dei "punti neri" che limitano la nostra capacità di operare. Ad esempio, proprio per quanto riguarda il trasporto, gli enti ci sostengono nelle spese di gestione, ma non intervengono per quanto riguarda il parco mezzi. In sostanza, quando dobbiamo sostituire uno degli automezzi a disposizione (come detto, attualmente sono otto) dobbiamo provvedere in proprio.

UN IMPEGNO CHE PARTE DA LONTANO

L'I.R.E.A. Morini Pedrina Pelà Tono di Este inizia la sua attività nel 1922 come "Fondazione Scuola d'Arte e Mestieri Morini Pedrina". L'Ente si poneva come punto di riferimento per la città di Este e i comuni limitrofi nella formazione cristiana, morale e professionale dei giovani. Dal 1972, su sollecitazione di un comitato cittadino che sensibilizza le diverse componenti territoriali sulla mancanza di servizi per ragazzi in difficoltà, l'Ente rivolge la sua attenzione al mondo dell'handicap, ponendosi negli anni come strumento di integrazione, mediazione e avvicinamento dei giovani disabili al mondo del lavoro. Oggi, l'intervento dell'I.R.E.A. Morini Pedrina Pelà Tono si colloca nel Privato Sociale realizzando la sua "mission" in campo educativo e formativo. L'Ente attua l'impegno che da sempre si prefigge con la sua apertura alla Scuola Elementare Parificata "Pelà Tono" nel 1987 e alla Scuola Materna "Santa Maria delle Grazie" nel 1999, ponendosi come strumento propositivo nel campo dell'istruzione-educazione a servizio del territorio, oltre che nella formazione e nell'integrazione della disabilità. L'attenzione alla persona si concretizza nel corso degli anni con la gestione di: Servizi Diurni di tipo assistenziale ed occupazionale in convenzione con le Aziende U.L.S.S n. 17 (Montagnana, Este, Conselve), n. 18 Rovigo e n. 6 Vicenza; corsi di Formazione Professionale riconosciuti e finanziati dalla Regione Veneto; scuola elementare paritaria "Pelà Tono" attiva a Este dal 1854; scuola materna "S. Maria delle Grazie" attiva ad Este dal 1923; asilo nido integrato "Dadotondo".

SERVIZI E SEDI

Centro Servizi Diurni
Viale Fiume 51, Este (Pd) - Tel. 0429 602674 - Fax 0429 601371
Via Cavour 28, Este (Pd) Tel. 0429 602679 - mail: irea@morinipedrina.it

Centro Formazione Professionale
Viale Fiume 51, Este (Pd) - Tel. 0429 602674 Fax 0429 601371

Scuola Elementare Parificata "Pelà Tono"
Via S. Stefano 13, Este (Pd) - Tel. 0429 2808

Scuola Materna "S. Maria delle Grazie" e Asilo Nido integrato "Dadotondo"
Via Principe Umberto 59, Este (Pd) - Tel. 0429 3208

E non si tratta certo di cifre di poco conto". Per questo, per far fronte all'esigenze di avere sempre automezzi efficienti ed adeguati, l'Irea Morini Pedrina Pelà Tono fa appello costantemente al sostegno di privati (tra i quali la BCC di Sant'Elena) per poter garantire un trasporto sicuro ed adeguato. "Crediamo che stimolare la solidarietà sia un nostro compito preciso - conclude il Direttore - perché anche questo fa parte di un'opera di sensibilizzazione e sostegno a chi è svantaggiato, alla quale ci siamo da sempre votati".

Una nuova possibilità per Tribano

Una vettura al servizio del territorio

Anche una normalissima autovettura può fare la differenza. O quanto meno dare un'immagine e soprattutto un aiuto concreto al diffondersi della solidarietà e della bontà dei servizi. Partendo da questa convinzione, il Comune di Tribano ha prospettato alla Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena la possibilità di intervenire per poter dotare la municipalità di un nuovo mezzo di trasporto (una Fiat Multipla) da utilizzare in maniera flessibile, a seconda delle necessità. La vettura sarà infatti adoperata sostanzialmente per aiutare tutti quei soggetti (in particolare) anziani non in grado di provvedere in proprio agli spostamenti indispensabili, quali ad esempio quelli di carattere sanitario (visite mediche, analisi, ricoveri). Oltre a questo (che sarà l'utilizzo privilegiato) la vettura sarà a disposizione di tutti gli operatori comunali, per garantire ai cittadini una migliore qualità dei servizi.

La Fiat Multipla acquistata con il contributo della BCC di Sant'Elena e ora a disposizione dei Servizi Sociali del Comune di Tribano

L'A.C. LimenaVillafranca

Due paesi insieme

Due paesi, altrettante squadre di calcio. Niente di particolare o di anomalo, se si considera che da queste parti il "giocare a pallone" in maniera organizzata ha da sempre una dimensione molto localizzata, addirittura legata al campanile più che al municipio. Succedeva anche nell'Alta Padovana, immediata periferia di Padova, a Limena e Villafranca. Due club divisi da rivalità sportiva: l'uno (il Villafranca) approdato addirittura in Promozione (una delle categorie nobili dei dilettanti), l'altro (il Limena Calcio) segnato dal passato glorioso e da un presente in Prima Categoria. Nel 2004 matura tra i dirigenti l'idea e la convinzione che forse è scelta più saggia unire gli sforzi e ottimizzare le risorse. "Quello che ha spinto a unire i due club - spiega l'attuale Presidente dell'A.C. LimenaVillafranca, Renato Cerato - è stata soprattutto la volontà di favorire al massimo i talenti locali, i giovani che avevano voglia di tentare qualcosa di significativo nel mondo del pallone. È stata questa la scelta fondamentale, decisiva".

Nella foto una delle formazioni del club A.C. LimenaVillafranca che annovera squadre nella Prima Categoria e nella Rappresentativa Provinciale di Categoria, oltre alle formazioni juniores e al club "Limena 04"

Da un paio d'anni, quindi, i due Comuni contermini hanno un'unica realtà calcistica. "La scorsa stagione abbiamo militato con buon successo nella Prima Categoria - continua il Presidente - un posizionamento che ci pare ottimale, anche se con maggior buona volontà avremmo potuto tentare il salto. Ma non è questo il punto. Anzi, durante quest'anno abbiamo avuto la grande soddisfazione di portare tre nostri giocatori nella Rappresentativa Provinciale di Categoria, segnale che abbiamo colto lo scopo principale del nostro impegno, cioè la valorizzazione dei giovani". Il LimenaVillafranca ha anche una formazione di "più piccoli", gli juniores, che rappresentano il vero e proprio serbatoio per la Prima squadra. "È un gruppo che ci sta dando molte soddisfazioni". I rimanenti piccoli calciatori della zona fanno invece capo ad un altro club, il "Limena 04", che si occupa essenzialmente del vivaio. "Per l'immediato futuro - conclude Cerato - agli obiettivi sono immutati. Stiamo cercando di allestire una squadra competitiva per il prossimo campionato, abbiamo arruolato un allenatore di esperienza, come Adriano Marcellan, e contiamo di fare bene, nella convinzione che ottimi risultati sollecitino maggiormente i ragazzi. Tutto questo è possibile grazie al sostegno del nostro sponsor, l'Alì Market, e di altri soggetti, come il Credito Cooperativo di Sant'Elena, che ci aiutano in mille modi".

La Pallacanestro Limena

Un “movimento”

Oltre un decennio di vita e attività (la nascita ufficiale della Pallacanestro Limena è infatti datata 1994) e già una storia ricca di risultati e successi. Quello di maggior rilievo, tuttavia, non si ricava di certo dal palmares del club, ma dal “movimento” che la società di basket è riuscita a creare nel territorio: oltre centosettanta iscritti, distribuiti in dieci squadre, in grado di coprire le esigenze e la voglia di sport di tutte le fasce di età. A partire dal minibasket, sezione alla quale partecipano i bambini dai 5 agli 8 anni, ben 65 piccolissime promesse pronte a misurarsi sotto i tabelloni. Vi sono poi le Giovanili vere e proprie, per concludere con la

formazione “maggiore” partecipante al torneo di C/2. “Il nostro impegno - spiega il Vice Presidente, Giuseppe Costa, che affianca il leader del Club, Giuseppe Benetton - non si limita alla partecipazione ai vari tornei. Molta dell’attività della Pallacanestro Limena è orientata alla promozione di eventi che hanno come obiettivo quello di far conoscere e amare il basket”. In questo ambito va certamente ricordato il Torneo Nazionale della Befana, giunto ormai all’ottava edizione, che proprio nei giorni delle Festività natalizie mette a confronto tanti piccoli atleti.
Vi è poi il Camp, una proposta dedicata ai ragazzi del minibasket che si ritrovano nel mese di agosto e da questi accolta molto favorevolmente. Infine il Torneo Regionale Under 18, che porta il nome di Luca Fincato, un giovane scomparso in seguito ad un grave incidente automobilistico.
Questi gli eventi organizzati in “proprio”. Ma la Pallacanestro Limena è aperta anche all’esterno; sono moltissime infatti le manifestazioni anche di carattere nazionale, alle quali partecipano i giovani atleti che si battono con il logo della “Barchessa Fini”, il monumento simbolo di Limena.
“Siamo convinti - conclude Costa - che per crescere sia fondamentale confrontarsi con gli altri, magari imparare dai migliori. Tutto questo è molto oneroso, da tutti i punti di vista; ma ormai la nostra organizzazione è solida e ben rodata. D’altra parte non mancano i sostegni: da quelli degli sponsor (come la BCC di Sant’Elena), all’Amministrazione comunale, che mette gratuitamente a disposizione strutture e impianti”.

Dal minibasket, alle giovanili e alla Prima Squadra, la Pallacanestro Limena può contare su un vivaio di oltre 170 iscritti

Il nostro “grazie” in versi

Dopo molti anni di attività nella dirigenza della BCC di Sant’Elena, il nostro amatissimo e stimato Condirettore Generale, Diego Pezzato, ha lasciato questo incarico che con tanto impegno, competenza e disponibilità ha ricoperto al servizio di soci, clienti e colleghi. Augurandogli di continuare con lo stesso spirito di servizio e sapiente lungimiranza ad amministrare la nostra Banca, nella nuova e recente investitura di Vice Presidente Vicario, dedichiamo a lui e alla nostra grande famiglia queste pagine di ricordi di vita vissuta assieme.

Per Pezzato

È sempre motivo di gioia e commozione
festeggiare un collega che se ne va in pensione.
E ci troviamo qui, oggi, così in tanti
a tributargli stima e affetto, tutti quanti
e a rendere omaggio all’amico Diego Pezzato:
chi l’ha conosciuto può dirsi fortunato.
Sempre attento, cordiale, disponibile con tutti
e ricco di competenza, di quella che dà frutti.
Lui arrivava, e il fatto non è usuale,
da una banca di interesse nazionale,
e a qualcuno, in effetti, apparve strano
che lasciasse, per Sant’Elena, il Credito Italiano
ma ben presto le sue doti dimostrò, in quel di Legnaro,
che per sempre rimarrà un ricordo a lui assai caro.
Fu poi chiamato in Sede, gli si affidò la Direzione
ove il meglio di sé diede con abnegazione
assistendo le succursali negli sconfinamenti
anche se spesso li chiamava... rompimenti.
Quante cose si potrebbero di lui raccontare,
fan parte della storia, che è tanta come il mare,
storia di un uomo sommerso dalle carte,
che spesso più non trova o mette in parte.
La mattina alle sei ancora in dormiveglia
è il suo cane Buck che gli dà la sveglia
Lo costringe al passeggio in giro per cantieri.
Il cane dirige i lavori tra i mille suoi pensieri
e nel dormiveglia le case sembrano un miraggio
anche se i cantieri sono del gruppo Baggio.
Il lunedì mattina prende in mano la Gazzetta
legge i successi della Juve, sua diletta,
ma in champions non ha fatto una bella figura
direi che è stata proprio una sciagura
ma la sua tifoseria è un modo
per non essere tristi
per prendere in giro milanisti,
interisti e... comunisti.
Sua vera passione sono sempre
stati i motori,
poi gli piacciono le attrici
(non anche gli attori).
Gli piace camminare in giro
per l’aponense
sua seconda patria resta comunque
l’estense.

Tanti aneddoti, storie, eventi sono da ricordare
ma il tempo stringe e dobbiamo festeggiare.
Grazie per i giorni che insieme abbiam passato,
grazie per tutto quello che ci ha dato:
il Suo tempo oltre che il Suo lavoro.
Le auguriamo una pensione tutta d’oro.
E se gratificarLa non dovesse, la pensione,
felici sarem di rivederLa in Consiglio
di Amministrazione!!!!
E per finire non può mancare un bel presente
che serve per non sentirsi a noi assente,
un regalo che scandisca bene le ore
e per dirLe che resta sempre nel nostro cuore.

- Stefano Tinazzo -

P come Pezzato

Pezzato, pedigree certificato,
120 centimetri al garretto, manto grigio
bigio pendente al glabro,
posato oramai al chiodo del tempo
il cappotto, modello Feldmaresciallo ja,
di pelle nera, del suo primo giorno
in Sant'Elena, accolto da un
Dalla Rizza profondamente e fondamentalmente entusiasta.
Partecipa da sempre per mission alle gare ad ostacoli,
passa oltre sempre, o sopra o sotto,
quello che importa è che non si impenna mai.
Passeggiatore anomalo, alle prime luci dell'alba,
dal Pellico all'Olimpico con il suo fido geometra Buck,
pisciator cortese di palo in palo e qualche volta in frasca,
Pezzei, di classe genuina, libero battitore di intenti,
sentimenti e regolamenti,
polmone della squadra banca e broncopolmone da fumo.
Precursore anzi ideatore della moderna dieta P2:
pasta e pane da Rocchetto,
patatine e pomodoro in succo da Gelmino,
prode avventuriero da tavola, inimitabile
nel guerreggiare con piedi e pantaloni
dei commensali, suoi compagni di merenda,
prediligendo 2/3 volte l'anno l'armata Brancaleone
della Calabrisella, Papè Satan Aleppe compreso, Baldon
dimonio, per l'occasione roteante giù dal Passo Fresa,
a guisa di lagunare d'assalto,
pitona di tocai in mano sperando che ritorni presto
l'era del caprone afghano.
Profondo conoscitore ruspante della culinaria italiana e
internazionale, di qualsiasi regione e latitudine,
subisce solo sporadici "imbugamenti".
Particolarmente incline al petto d'oca, a punta ala,
alle puntine di petto, parmigiana o reggiana,
o mediterranea, o balcanica, " coe de radeci"
di Ca' Oddo, peperoncino da tumefazione
linguo-anale, torta alla mandorla, di gusto
e di forma, portate e boutades di ogni tipo.
Presenta invece allergia nei confronti dei fagioli,
che pure mangia a "cofanade" paragonandoli però agli
irregolari in Italia, bisogna espellerli bombardando.
Pertanto, appare chiaro, che è anche una scelta
di palato cedere il posto a "risi bisi e canestrei".
Principale fautore di un neologismo immediato
e di facile intuizione, propugnando l'inserimento
nel vocabolario del sostantivo "coso" e del verbo "cosare"
paradigmatico esempio: "Coso" dove 'ndemo oncò a cosa-
re, da coso o da coso? (Terrone dove andiamo oggi
a mangiare, da Rocchetto o da Cecconello?).
Prossimo pensionato di lungo sorso e di lunga vita,
novello Cagliostro, provetto e fascinoso presti-illusionista
che esce dalla porta ed entra dalla finestra.
Pezzato Diego, infine, passando dal faceto al serio,
preclaro esempio, per noi che lo conosciamo,
di preparazione, partecipazione, passione e pazienza
e di umana prossimità.
Profondamente dal cuore: grazie Pezzato!

- Stefano Berton -

Ode a Diego

Conoscete un distinto signore che trovate
in banca a tutte le ore?
È il Condirettore che fuma ad oltranza nonostante
la normativa e la stretta (!) vigilanza.

Ma per l'affetto grande che nutriamo
nei suoi confronti,
non l'abbiamo ancora spedito
né al mare né ai monti.
E se per qualcuno prende
un'arrabbiatura, è sempre cosa da poco
perché… non è duratura.
Al massimo si sfoga portando a spasso Buck
che lo fa sudare... ma non lungo la via Gluck.
Il disordine più impensabile è il suo punto debole
(non avrebbe avuto nessun futuro come magazziniere)
ma ce lo siam tenuti così...
perché è un male veramente fievole.
Nella convinzione che il tempo un po' ingannarlo bisogna
gli auguriamo di rimanere vero e libero come una cicogna
con il cuore gonfio di gratitudine e ben volere
ci congediamo tosto perché è il momento di congaudere.

- Marina Vettorato -

Basilea 2

CAPITALE INVESTITO È il capitale che serve all'impresa per la sua gestione operativa; è composto dal capitale fisso e dal capitale di giro.

CAPITALE FISSO Sono le risorse finanziarie spese per l'acquisto della struttura produttiva non ancora recuperate attraverso la gestione aziendale, ossia attraverso gli incassi dei ricavi che in parte garantiscono il recupero monetario di tale investimento.

CAPITALE DI GIRO Sono le risorse finanziarie impiegate dall'imprenditore per il pagamento dei fattori produttivi non ancora recuperate con l'incasso dei ricavi e così composte: Magazzino + Crediti di gestione - Debiti di gestione.

FONTI DI FINANZIAMENTO Sono le fonti che forniscono i capitali necessari all'impresa e sono rappresentati da:
- capitale proprio (totale dei mezzi propri dell'impresa);
- passività a m/l (totale dei mezzi di terzi a m/l termine che hanno un piano di rientro);
- passività a breve (totale dei mezzi di terzi a breve termine che vengono continuamente rimborsati e riutilizzati).

CAPITALE PROPRIO È la fonte di finanziamento fornita all'impresa dai soci; è la fonte ideale per coprire il fabbisogno di capitale fisso.

CAPITALE SOCIALE Rappresenta il valore nominale del versamento dei soci in sede di costituzione della società o in sede di successivi aumenti (apporti) di capitale.

CAPITALE DI TERZI A BREVE TERMINE È dato dagli addebiti dei costi non ancora compensati dagli accrediti dei ricavi e rappresenta quindi la fonte di finanziamento ideale per coprire il fabbisogno di capitale di giro.

CAPITALE DI TERZI A MEDIO/LUNGO TERMINE È dato dai finanziamenti che devono essere progressivamente rimborsati; serve per coprire il fabbisogno di capitale fisso e rappresenta il temporaneo sostituto del capitale proprio.

CASH FLOW È la liquidità generata dall'impresa attraverso la sua gestione operativa.

EQUILIBRIO PATRIMONIALE È la capacità dell'impresa di procurarsi fonti di finanziamento coerenti con i fabbisogni generati dalle sue stesse scelte operative (scelte di investimento e scelte di gestione corrente). È la capacità di far coincidere investimenti a lenta rotazione con finanziamenti a lenta rotazione e investimenti a veloce rotazione con finanziamenti a veloce rotazione.

EQUILIBRIO FINANZIARIO È la capacità dell'impresa di combinare fonti di finanziamento di capitale di terzi e di capitale proprio. Più alto è il rapporto tra capitale di terzi e capitale proprio e più elevato si mostrerà il rischio aziendale in quanto un eccesso di indebitamento rende l'impresa vulnerabile in caso di crisi economica e quindi peggiore sarà il suo *rating* (vedi definizione che segue).

EQUILIBRIO ECONOMICO È la capacità dell'impresa di generare dagli investimenti operativi (capitale fisso + capitale di giro = capitale investito) margini tali da remunerare le fonti di finanziamento, almeno ai livelli di redditività attesi dai finanziatori di capitale di terzi e di capitale proprio.

MERITO DI CREDITO La probabilità che un credito sia restituito da chi lo richiede. Si esprime in una valutazione sull'affidabilità del debitore.

RATING Valutazione del merito di credito di un cliente. Migliore è il rating, maggiore è l'affidabilità del cliente per la banca.

SCORE Punteggi attraverso i quali si esprime il rating.

SCORING Il punteggio finale assegnato con il metodo di classificazione dei rischi di credito.

FIDO È la disponibilità che la banca concede all'impresa, entro un certo limite (chiamato "fido", appunto), di effettuare per suo conto i pagamenti prima di ricevere gli incassi.

FIDO ACCORDATO Corrisponde al limite entro il quale l'ente concedente è disposto a fare credito in base a una decisione assunta nel rispetto delle procedure interne di erogazione, e quantifica la possibilità del cliente di indebitarsi verso l'ente.

FIDO UTILIZZATO Corrisponde alla quota di fido accordato che è già stata utilizzata dai clienti per i loro pagamenti.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

La Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena ha da sempre un rapporto privilegiato con le imprese che operano nel proprio territorio e concorrono a costituirne la ricchezza.

A tale primaria categoria di soci e clienti è dedicato questo opuscolo, realizzato per dare informazioni essenziali e risposte concrete sul nuovo accordo di Basilea 2.

Basta richiedere la guida presso tutti i nostri sportelli e scoprire così che Basilea 2 non solo non inciderà negativamente sulle condizioni di credito finora applicate, ma che le regole indicate nell'accordo potrebbero risultare persino di ausilio ad una migliore gestione della vostra azienda.

A DISPOSIZIONE PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DI SANT'ELENA

Il presente documento è da considerarsi esclusivamente un messaggio pubblicitario con finalità promozionali.
Le condizioni contrattuali sono riportate nei fogli informativi a disposizione del pubblico presso le filiali della banca.

Dove si trovano gli sportelli della BCC di Sant'Elena

www.santelenabanca.it

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO
Un credito di fiducia

sede
SANT'ELENA (PD) *Via Roma, 10*
T *0429 69.28.11 - e-mail: santelena@santelenabanca.it*

succursali
ABANO TERME *Viale G. Mazzini, 39*
T *049 860.13.55 - e-mail: abano@santelenabanca.it*

ALBIGNASEGO *Largo degli Obizzi, 20*
T *049 862.60.73 - e-mail: albignasego@santelenabanca.it*

ESTE *Piazza Trento, 7*
T *0429 60.42.51 - e-mail: este@santelenabanca.it*

GRANZE *Via della Libertà, 13*
T *0429 69.07.50 - e-mail: granze@santelenabanca.it*

LEGNARO *Via Romea, 39*
T *049 64.10.44 - e-mail: legnaro@santelenabanca.it*

LIMENA *Via delle Industrie, 15/A*
T *049 884.06.66 - e-mail: limena@santelenabanca.it*

MONSELICE *Via Cadorna, 4*
T *0429 752.82 - e-mail: monselice@santelenabanca.it*

MONTEGROTTO TERME *Viale Stazione, 24*
T *049 891.17.17 - e-mail: montegrotto@santelenabanca.it*

PADOVA/GUIZZA *Via Guizza, 194*
T *049 880.07.22 - e-mail: padova@santelenabanca.it*

PADOVA/CENTRO *Corso Milano, 30/A*
T *049 876.18.32 - e-mail: padovacentro@santelenabanca.it*

SARMEOLA DI RUBANO *Piazza L.E. Piscopia Cornaro, 10*
T *049 897.92.68 - e-mail: sarmeola@santelenabanca.it*

SELVAZZANO DENTRO *Via Euganea, 9*
T *049 63.71.11 - e-mail: selvazzano@santelenabanca.it*

SOLESINO *Piazza Matteotti, 29*
T *0429 77.00.75 - e-mail: solesino@santelenabanca.it*

TRIBANO *Via Tiziano Vecellio, 31 - Z.A. La Torre*
T *049 958.52.43 - e-mail: tribano@santelenabanca.it*

VILLATORA DI SAONARA *Via Zago, 4*
T *049 879.21.71 - e-mail: villatora@santelenabanca.it*