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

Banca Sant'Elena informa

UNO SGUARDO ALL'EXPORT PADOVANO

Inaugurata la succursale di Sant'Angelo di Piove

Nuove norme per assegni e contanti

maggio 2008

Anno 5 num. 1 - 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

Guida alla Sicurezza della Moneta Elettronica

Progetto sicurezza

Bancomat, Carte di Credito, transazioni on-line…. ecc. Tutti, oggi, abbiamo in tasca, oltre al tradizionale libretto degli assegni, carte magnetiche o con microchip: strumenti che ci permettono di gestire il nostro denaro in modo semplice ed immediato e con facilità 24 ore su 24. La cosiddetta "moneta elettronica" ci fa risparmiare tempo, è comoda, semplice da utilizzare e ha migliorato la qualità della nostra vita quotidiana. Questa breve Guida illustra alcune semplici regole che rendono l'impiego della moneta elettronica oltre che pratico, sicuro. La Guida è divisa in due parti: la prima parte illustra gli accorgimenti da utilizzare quando si effettuano prelievi e pagamenti per evitare che qualcuno possa impossessarsi del numero della carta e del codice segreto Pin, e come non diventare vittime di possibili truffe e raggiri (anche per chi utilizza internet per fare acquisti). La seconda parte contiene, invece, un vero e proprio Vademecum, per fornire in dettaglio quelle informazioni utili e necessarie per sapere come comportarsi in tali spiacevoli circostanze.

in collaborazione con la Polizia di Stato
Reparto Polizia Postale e delle Comunicazioni

Vivere Sicuri

E' POSSIBILE RICHIEDERE LA GUIDA PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BCC DI SAN'ELENA

Numeri importanti che consolidano la continua crescita

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

Più che positivo il bilancio dello scorso 2007 presentato all'assemblea Molto impegno sul territorio per favorirne la crescita sociale e culturale Il futuro per consolidare i risultati già raggiunti

Come in ogni famiglia e in ogni impresa periodicamente è necessario "tirare le somme" … fare insomma un bilancio del periodo trascorso ed una valutazione delle prospettive future.
Anche per la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena è tempo di bilancio e, al riguardo, ritengo di poter dire che i risultati raggiunti nel corso del 2007 sono sicuramente soddisfacenti: l'utile netto ha raggiunto i 6 milioni di euro, con un aumento rispetto al 2006 del 37%; i prestiti concessi alla clientela sono cresciuti di oltre 90 milioni di euro (+19%); la raccolta diretta dalla clientela ha registrato un incremento più moderato seppur con 30 milioni di euro in più (+6%). Ai dati strettamente economici si aggiungono le oltre 450 persone ed aziende che hanno deciso di entrare a far parte della nostra cooperativa mediante l'ingresso nella compagine sociale; i 1.000 nuovi clienti; i 2.000 nuovi conti correnti accesi nell'anno; l'apertura della nuova Succursale di Padova Mandria nel settembre 2007.
Sono numeri importanti, in linea con quelli fatti registrare dal Credito Cooperativo, che consolidano la stagione di crescita avviata alla fine degli anni '90 e che hanno portato queste piccole banche ad essere tra i protagonisti del sistema bancario nazionale in quanto in grado di interpretare, in chiave moderna, il localismo e la vicinanza al territorio di riferimento con l'innovazione tecnologica e la capacità di dare risposte ai bisogni mutevoli della propria clientela.
Tuttavia il bilancio di una Banca di Credito Cooperativo non si limita soltanto alla registrazione del valore economico prodotto, seppure variabile importante, ma deve misurare anche quale è stato il proprio contributo alla crescita sociale e culturale del territorio di appartenenza. Ecco allora i 300 mila euro redistribuiti nel territorio sottoforma di contributi alle associazioni, alle parrocchie, agli enti locali per la realizzazione delle proprie attività; ecco l'impegno a favore dell'ambiente tramite la creazione di plafond di finanziamento agevolato per incentivare il risparmio energetico e la sottoscrizione della convenzione con Legambiente (prima nel suo genere nel Veneto) per favorire l'utilizzo delle energie rinnovabili; e, ancora, l'attenzione rivolta ai giovani e al mondo della scuola mediante l'ideazione di diverse proposte formative e la realizzazione di stage formativi per gli studenti delle scuole superiori ed universitarie e, non da ultimo, l'impegno che ci ha contraddistinto sul versante della mutualità prevalente mediante l'offerta di prodotti e servizi ai Soci a condizioni vantaggiose rispetto alla clientela ordinaria e la realizzazione di tutta una serie di iniziative ricreative e culturali che sembrano riscuotere sempre un maggior successo. Questi sono esempi concreti e significativi di quello che significa essere una cooperativa e una banca locale e questo è quello che continueremo ad essere e a fare.
Che cosa ci aspettiamo dal 2008? Di consolidare, e possibilmente migliorare, i risultati raggiunti, seppur in un contesto economico e finanziario globale piuttosto difficile e meno favorevole rispetto agli ultimi anni, e di potere meritare quel "*credito di fiducia*" che da anni ci è stato accordato e che ci ha consentito di raggiungere i traguardi di oggi.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO
Un credito di fiducia

MARLENE KUNTZ
Stadio Euganeo - Parcheggio Nord. - Padova
sabato 12 Luglio, ore 21:00

JOHNNY WINTER in concerto
Piazzale Camerini - Piazzola sul Brenta (PD)
sabato 12 Luglio, ore 2130

FIORELLA MANNOIA in concerto
Piazzale Camerini - Piazzola sul Brenta (PD)
venerdì 18 Luglio, ore 21:30

MASSIVE ATTACK in concerto
Piazzale Camerini. - Piazzola sul Brenta (PD)
domenica 20 Luglio, ore 21:30

WHITESNAKE + EUROPE + Tigertailz
Piazzale Camerini. - Piazzola sul Brenta (PD)
mercoledì 23 Luglio, ore 18:00

HIGH SCHOOL MUSICAL
Stadio del Plebiscito di Padova. - Padova
lunedì 28 Luglio, ore 21:30

SERVIZIO GRATUITO
INFORMAZIONI PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BCC DI SAN'ELENA

Anno 5 - Numero 1
Spedizione in abbonamento postale 45%
Distribuzione gratuita

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

Direttore Responsabile: Toni Grossi

Foto: Bettella - Padova - via Dell'Orna, 28
www.fotobettella.it

Progetto grafico: Syn - Padova
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

3 Editoriale
Numeri importanti che consolidano la continua crescita

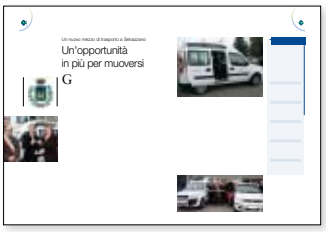
6 Banca Informa
La diciottesima succursale della nostra Banca

8 Approfondimenti
Le nuove regole a tutela dei cittadini

24 Spazio soci
A prova di provetta
Al servizio delle pizze

28 Sant'Elena per la cultura
Quelli che... la notte e molto di più

30 Voci del territorio, solidarietà
Un'opportunità in più per muoversi



32 Voci del territorio, scuole
Come orientarsi nel lavoro futuro

34 Voci del territorio, sport
Per tutti i ragazzi
"Quattro passi dopo e ferie..."

36 Vita aziendale
Movida madrilena anche culturale

38 Glossario
Investimenti secondo la MIFID

Dossier

12 **Le merci padovane oltre confine**
Viaggio nell'export

19 Euro'Cryor di Solesino
Vocazione originaria coltivata con cura

21 Tecnorefrigeration di Tribano
Quando l'innovazione si trasforma in abilità

In copertina: il portale bronzeo della chiesa di San Michele Arcangelo di Sant'Angelo, opera dello scultore Stefano Baschierato

Il nuovo sportello attivo da metà aprile

A Sant'Angelo di Piove la diciottesima succursale della nostra Banca

È stato inaugurato giovedì 17 aprile, a Sant'Angelo di Piove, la nuova succursale della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena sita nella centrale via Marconi.

Si tratta della diciottesima succursale dell'Istituto, presente già in quasi tutte le zone della provincia. Con questa iniziativa, la BCC di Sant'Elena, già attiva a Saonara e a Legnaro, intensifica la propria azione nella parte est del Padovano.

Il saluto, prima del tradizionale taglio del nastro, è stato portato dal dott. Amedeo Piva, Presidente della Federazione Veneta delle BCC, il quale ha sottolineato il momento particolarmente positivo che le Casse Rurali stanno vivendo nel territorio in cui operano.

"La caratteristica di essere banche locali – ha detto – si sta rivelando sempre di più un valore aggiunto delle nostre Cooperative, che stanno facendo del rapporto con soci e clienti uno degli elementi decisivi della loro competitività. Il 2007 è stato per il Credito Cooperativo del Veneto un anno particolarmente positivo, sia per la crescita del movimento, sia per quanto riguarda i risultati raggiunti".

Il sindaco di Sant'Angelo, Romano Boischio, ha dato il benvenuto al nuovo Istituto. "Una presenza – ha aggiunto – che ci auguriamo possa aiutare a far crescere tutta la comunità, non soltanto dal punto di vista economico, ma anche sociale".

Infine il Presidente della BCC di Sant'Elena, Francesco Marchesini, che ha presentato il nuovo sportello, benedetto da don Ciprian, coadiutore parrocchiale, ha aggiunto: "Abbiamo voluto dare una risposta concreta alle richieste di molti soci e clienti che domandavano un servizio più comodo e puntuale in una realtà particolarmente vivace dal punto di vista economico e sociale.

Si tratta della prima presenza del Credito Cooperativo in questo centro della Saccisica, un segnale importante della capacità delle nostre Banche di presidiare in maniera capillare il territorio. Avevamo avuto molte sollecitazioni per garantire questo servizio ed ora siamo riusciti a dare una risposta concreta, e ci auguriamo apprezzata, a questa domanda".

La succursale, realizzata secondo i criteri e lo stile tipici della nostra Banca, potrà contare sull'opera di Aldo Nalotto, direttore, Paolo Sguotti vice, e Simone Breda.

La risposta concreta a molte richieste di soci e clienti Una sede "nel cuore" del paese

In alto:
il gazebo allestito in Piazza 24 Novembre in occasione dell'inaugurazione

A destra:
alcuni momenti dell'inaugurazione della diciottesima succursale della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena a Sant'Angelo di Piove

Nella pagina a fianco:
il direttore Aldo Nalotto

Entrate in vigore il 30 aprile le disposizioni che riguardano assegni e trasferimento di contante

Le nuove regole a tutela dei cittadini

Nuove disposizioni in materia di antiriciclaggio

A partire dal 30 aprile 2008 con la nuova disciplina in tema di antiriciclaggio – Decreto Legislativo n. 231 del 21 novembre 2007 – entrano in gioco nuove regole nell'uso degli assegni bancari, postali, circolari, libretti di risparmio, titoli al portatore e contanti. L'obiettivo di questi cambiamenti è rafforzare l'efficacia dell'azione di contrasto al riciclaggio dei proventi di attività criminose e al finanziamento al terrorismo, nonché garantire una maggiore trasparenza dei flussi di pagamento ostacolando attività illecite e prassi irregolari.

Trasferimento di contante e titoli al portatore

Dal 30 aprile 2008 scende da 12.500 a 4.999,99 euro il limite massimo per effettuare trasferimenti in contante. E' vietato il trasferimento di denaro contante o di titoli al portatore tra soggetti diversi quando il valore dell'operazione, anche se frazionata, è complessivamente pari o superiore a 5.000 euro. Tale trasferimento può tuttavia avvenire tramite banche, istituti di moneta elettronica, Poste Italiane SpA.

Nel caso il trasferimento di contante avvenga tramite soggetti che svolgono

attività di incasso e trasferimento fondi (i cosiddetti "money transfer") sono previsti limiti più stringenti: il limite massimo è, di regola, di 1.999,99 euro.

Gli assegni

Gli assegni (bancari, postali, circolari e cambiari) di importo pari o superiore a 5.000 euro devono riportare la clausola di "non trasferibile", nonché il nome o la ragione sociale del beneficiario.
Resta possibile farsi rilasciare e/o emettere moduli senza la clausola di intrasferibilità. Gli assegni senza tale clausola, detti anche assegni in forma libera, devono essere richiesti alla Banca (o alle Poste) in forma scritta e possono essere rilasciati e/o emessi esclusivamente per importi inferiori a 5.000 euro. La richiesta di assegni in forma libera comporta il pagamento di 1,50 euro per ciascun assegno, da parte del richiedente, a titolo di imposta di bollo. Tali assegni possono essere girati anche più volte prima di essere presentati alla banca per l'incasso ma ogni girata, pena la sua nullità, deve riportare il codice fiscale del soggetto che la effettua (girante). Nel caso il girante non sia una persona fisica – ma ad esempio una società – occorre indicare il codice fiscale di tale soggetto e non quello di colui che esegue l'operazione (ad esempio il legale rappresentante o il socio). Affinché tali assegni possano essere pagati è necessario assicurarsi che tutte le girate presentino il codice fiscale del relativo girante. Quanto agli assegni bancari "avanzati" nel cassetto, si possono utilizzare liberamente per importi inferiori a 5.000 euro (senza l'applicazione dell'imposta di bollo); invece se si vogliono emettere per un valore pari oppure oltre questa soglia, va apposta la dicitura "non trasferibile".
Gli assegni emessi all'ordine dell'emittente (compresi quelli che riportano le diciture "a me medesimo, "m.m.", "a me stesso", etc.) possono essere girati unicamente per l'incasso a una banca o a Poste Italiane SpA. Vengono dunque considerati non trasferibili e non possono più circolare: in altre parole può incassarli solo l'emittente, senza la possibilità di girarli ad altri.
L'utilizzo scorretto degli assegni (ad esempio nel caso di mancata apposizione della clausola "non trasferibile" o dell'indicazione del beneficiario per importi pari o superiori a 5.000 euro) può comportare delle sanzioni amministrative pecuniarie che possono arrivare sino al 40% dell'importo trasferito. Come detto, inoltre, la mancanza o l'errata indicazione del codice fiscale in sede di apposizione della girata sull'assegno "libero" comporta la nullità delle girate stesse e quindi l'impossibilità di incassare l'assegno.

Libretti di deposito al portatore

A partire dal 30 aprile 2008 non è più possibile aprire libretti di deposito al portatore (ossia quelli pagabili direttamente alla persona che li presenta per l'incasso) per un importo pari o superiore a 5.000 euro.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

NUOVE MISURE ANTIRICICLAGGIO

AVVISO ALLA CLIENTELA

Si informa la Spettabile Clientela che, a seguito dell'emanazione della nuova normativa antiriciclaggio di cui al decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231[1], cambiano alcune disposizioni circa l'utilizzo di denaro contante, titoli al portatore, assegni e libretti al portatore.

[1] In Gazzetta Ufficiale, Serie Generale n. 290, S.O. n. 268 del 14 dicembre 2007.

Si invita pertanto la Clientela a voler prendere buona nota dell'entrata in vigore di tali disposizioni normative al fine di evitare, in caso di violazione delle stesse, la conseguente applicazione della relativa sanzione amministrativa pecuniaria.

In merito ai libretti al portatore emessi prima del 30 aprile 2008 con un saldo pari o superiore a 5.000 euro, gli stessi devono essere regolarizzati entro il 30 giugno 2009. Ovvero è necessario recarsi presso le banche (o le Poste in caso di libretti postali) che li hanno emessi dove è possibile: a) estinguerli, incassando la somma; b) prelevare la somma in eccedenza fino a raggiungere un saldo complessivo inferiore a 5.000 euro; c) trasformarli in libretti nominativi.
Nel caso di cessione di un libretto ad un altro soggetto è necessario comunicare alla banca (o Poste Italiane SpA) i dati identificativi della persona a cui è stato ceduto e la data in cui è stata effettuata la cessione.
E' necessario sottolineare che la mancata regolarizzazione del libretto entro il 30 giugno 2009 o l'omessa comunicazione della cessione del libretto può comportare una sanzione pecuniaria che può variare dal 10% al 20% del saldo del libretto.
Il personale delle nostre succursali è a disposizione per fornire ogni chiarimento sulle nuove disposizioni di legge e supportare i nostri soci e clienti per affrontare meglio la nuova operatività.

Non è possibile aprire libretti al portatore per importo superiore o pari a 5.000 Euro

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

FINANZIAMENTI FINO A

30.000 euro

DURATA FINO 120 MESI

Un **prestito flessibile** che si adatta a tutti i tuoi **programmi** di spesa.

- Puoi **modificare l'importo della rata** in corso del finanziamento
- Puoi **saltare il pagamento di una rata** rimandandone il pagamento
- Puoi richiedere l'estinzione anticipata senza pagare **alcuna penale**
- Ogni modifica è **completamente gratuita** e il tasso d'interesse (TAN) non cambia.

Crediper

BCC CREDITO COOPERATIVO

INFORMAZIONI PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BCC DI SAN'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 capacità di competere a livello internazionale come elemento decisivo dell'economia locale

Le merci padovane oltre confine Viaggio nell'export

Andamento favorevole anche se in una fase di rallentamento

L'export rappresenta uno degli indici decisivi per valutare lo stato di salute di un'economia. Ciò è ancora più vero e incontestabile in epoca di globalizzazione. Le aziende di casa da sempre guardano con particolare interesse alla loro capacità di aggredire e conquistare i mercati stranieri, un banco di prova determinante per valutare competitività e capacità innovativa.
Ma com'è la situazione dell'export nel nord est e in particolare nel Padovano?
Il punto di partenza è rappresentato indubbiamente dai dati (*fonte ufficiale è la Camera di Commercio di Padova*), ai quali tuttavia è utile affiancare le opinioni di quanti quotidianamente si confrontano con la capacità dei loro prodotti di essere apprezzati dagli operatori economici di altri Paesi.

Le tendenze

"L'export padovano? E' in discreta salute o quanto meno è allineato con quello che sta accadendo in quasi tutta Europa. Insomma, non sono tempi facili; basta guardare la situazione monetaria. La forza dell'Euro, soprattutto rispetto al dollaro, non è certo un elemento di aiuto, di sostegno, per quanti vogliono andare nei mercati stranieri. Ma questo è soltanto il dato più palese, facilmente riscontrabile. Le novità sono altre".
Così si esprime in merito Franco Conzato, direttore di Promex, l'azienda della Camera di Commercio che si occupa di export, tornato da poco da uno dei suoi frequenti viaggi, questa volta negli Usa.
"Basta andare oltre Oceano per rendersi subito conto dell'evoluzione che sta subendo il mercato delle esportazioni. Per semplificare, potremmo dire che non

esistono più le fasce intermedie. In sostanza vi è una buona accoglienza per le merci di qualità, "alte", come si usa chiamarle. Su queste noi italiani e anche veneti siamo molto forti. Il resto, i prodotti di basso profilo, appartengono ad altre realtà, come ad esempio quella cinese. Insomma, se esportiamo qualità riusciamo ad essere competitivi, altrimenti non abbiamo né presente né futuro".

In effetti i dati padovani (*fonte Istat, elaborazione della Camera di Commercio di Padova*) sulla dinamica dell'export nel 2007 sono abbastanza confortanti, dato che quello che emerge è il mantenimento di una propensione favorevole.

In sintesi si potrebbe affermare che le aziende di casa, soprattutto quelle medie, continuano a trovare nei mercati stranieri un approdo quanto meno interessante.

Ma non c'è da stare per nulla tranquilli: stiamo parlando infatti soltanto di una "propensione" positiva ed è innegabile il rallentamento rispetto ai mesi precedenti, soprattutto se si fa riferimento all'anno scorso.

I motivi di tale flessione?

In termini generali, come detto, si potrebbe far riferimento alle conseguenze della stagnazione delle vendite all'estero più accentuata nel quarto trimestre dell'anno, periodo nel quale si è manifestata maggiormente l'instabilità dell'economia internazionale, come derivazione delle difficoltà create da un Euro sempre più forte rispetto al dollaro e dalla crescita dei prezzi delle materie prime.

A Padova comunque le cose vanno meglio che nelle altre province venete, ma peggio rispetto al resto d'Italia.

La quota dell'export locale sul totale veneto si attesta sul valore più elevato dell'ultimo decennio, confermando il progressivo incremento in atto dal 2002.

A livello nazionale la provincia si conferma al tredicesimo posto per entità delle vendite all'estero.

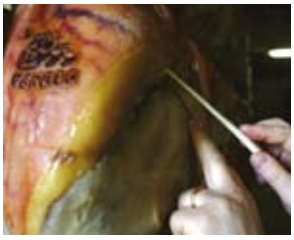
Questi risultati, moderatamente positivi dunque, vanno attribuiti innanzi tutto alla dinamica favorevole delle due principali voci merceologiche dell'export locale, cioè la metalmeccanica e il sistema moda, che conseguono una crescita pressoché analoga, anche se per i prodotti metalmeccanici si rileva un ridimensionamento rispetto al recente passato, contrariamente invece a quanto avviene per l'abbigliamento.

In crescita sui mercati stranieri anche i prodotti chimici, del legno-mobile e in parte della carta-editoria.

Contrariamente a quello che si potrebbe supporre, qui, da noi, non vanno per nulla bene una fetta di prodotti in cui il made in Italy dovrebbe spopolare anche oltre frontiera, come ad esempio quelli agroalimentari (che nei mesi scorsi avevano invece conseguito incrementi particolarmente rilevanti).

Rispetto al Veneto, Padova manifesta un risultato migliore per le vendite all'estero dei prodotti del sistema moda e della chimica (in entrambi i casi in calo in regione), un risultato inferiore nella metalmeccanica e una dinamica in controtendenza per l'agroalimentare (in aumento in regione anche se meno di quanto avviene a livello nazionale).

"Sinceramente questo dato mi stupisce, – afferma Franco Conzato – perché da quanto ho potuto verificare



L'attuale decelerazione non preoccupa La situazione internazionale va guardata con attenzione

anche recentemente la qualità degli alimenti, anche delle ditte padovane, all'estero continua a mantenere un appeal molto elevato. Probabilmente si tratta di un passaggio che necessita di qualche considerazione su tempi più lunghi".

Ma dove vanno prevalentemente i prodotti padovani che prendono la via dell'estero?

E' in crescita ancora l'export diretto verso Germania, Francia e soprattutto Regno Unito; in calo invece quello verso gli USA ed anche verso la Spagna, paese in cui l'anno precedente le vendite delle aziende locali avevano segnato una notevole crescita.

Tra i mercati emergenti di Cina e India, che presentano le maggiori potenzialità di assorbimento, ma che attualmente incidono in misura ridotta sull'export provinciale, si rileva una crescita significativa per entrambi i Paesi, attribuibile all'aumento delle vendite dei prodotti metalmeccanici.

Le destinazioni europee rimangono ancora quelle prevalenti (76% del totale delle vendite all'estero della provincia nel 2007), con aumenti che interessano in particolare i paesi dell'area centro-orientale, soprattutto la Russia (per la forte crescita in quel mercato delle vendite dei prodotti della metalmeccanica, mobile, abbigliamento e calzature).

Insomma, per tentare una rapida sintesi si potrebbe dire che, in termini quantitativi, l'export padovano è indicato sull'ordine dei 7,4 miliardi di euro, con una crescita del +5,8% rispetto al dato definitivo dell'anno precedente, evidenziando quindi una certa decelerazione (se si considera che nel 2006 il dato definitivo era del +11%).

Già in passato il risultato di Padova si presentava al di sotto della crescita registrata a livello nazionale (+8%), ma si manteneva comunque al di sopra del Veneto (+2,7%) in cui pure si verificava un calo sensibile rispetto al risultato del 2006 (+13,9%).

Questo andamento, del resto era comune anche alla maggiore parte delle province della regione, ad eccezione di Venezia (+14,1%) che registrava l'incremento maggiore e Belluno (+10,3%).

Da notare che tali andamenti hanno risentito della decelerazione dell'export intervenuta nel quarto trimestre dell'anno che ha determinato un ridimensionamento dei tassi di crescita registrati nel periodo gennaio-settembre.

A dire il vero il fenomeno, che ha riguardato soprattutto Vicenza, Rovigo e Treviso, è stato meno accentuato per Verona, mentre Padova ha denotato una situazione di stazionarietà, e per Belluno, pur con una variazione positiva che ha visto ridursi di 12 punti la crescita rispetto ai primi 9 mesi. Solo Venezia (+43,9%) ha presentato una dinamica in controtendenza come conseguenza di un forte incremento dell'export della cantieristica navale.

L'incidenza percentuale dell'export padovano sul totale Veneto (47,5 miliardi nel 2007) si è attestato al 15,6% del totale raggiungendo quindi il valore più elevato dal 1997, confermando Padova al 4° posto in regione preceduta da Vicenza (28%), Treviso (20,9%) e Verona (17%).

Che cosa esportano le imprese padovane?

Soprattutto la metalmeccanica, che lo

scorso anno ha segnato una crescita del +7% e che, pur presentandosi al di sotto del 2006 (+12% allora), ha consentito l'ulteriore aumento della quota di queste voci sul totale delle esportazioni provinciali (63,6%).
Rispetto al trend dell'export metalmeccanico a livello regionale e nazionale, Padova ha manifestato una dinamica inferiore, dal momento che nel 2007 nel Veneto questi prodotti hanno registrato una variazione del +8,6% e in Italia del +11,1%.
Nell'ambito della metalmeccanica si rileva in particolare una crescita per macchine ed apparecchi meccanici (+11,%) e strumenti di precisione (+5,9%) anche se al di sotto dei risultati del 2006.
Da segnalare anche l'aumento maggiore rispetto all'anno precedente per i prodotti in metallo (+11,8%).
Tempi difficili invece per la componentistica per autoveicoli (-7,6%).
L'export del sistema moda (il 12,9% del totale) ha denotato una dinamica positiva (+7,3%) e superiore a quella segnata nel 2006 (+4,5% allora).
Padova ha conseguito un risultato migliore rispetto al Veneto, in cui si è verificato un arretramento del -6,3%, e all'Italia, in aumento ma limitato al +1,4%.
Come si sa, il sistema moda è molto articolato e può essere interessante andare a vedere come vanno le diverse tipologie di prodotti.
Ad esempio, nei mesi scorsi è salito l'export calzaturiero (+12,1%), ma anche degli articoli di abbigliamento (+6,7%), mentre invece per il Veneto queste due voci manifestavano entrambe un calo (rispettivamente del -8,4 e del -2,8%).
Negativa invece la dinamica per i tessili (-0,6%) con una tendenza tuttavia meno accentuata rispetto a quella pure rilevabile in regione (-6,4%).
Per le altre merci, con quote inferiori al 10% sul totale dell'export locale, il trend si è presentato nell'insieme positivo, se si eccettuano, come detto, i prodotti agroalimentari.
Per la chimica e la lavorazione dei minerali non metalliferi l'aumento (+4,4%) è stato inferiore al 2006 (+9,1% allora) anche se nel Veneto, in questo caso, è prevalso un declino (-4,6%). All'interno di questo dato poi si segnala l'incremento dell'export per prodotti chimici e fibre sintetiche (+5,5%), per gomma-materie plastiche (+1,2%), in entrambi i casi però al di sotto del 2006 (in cui la crescita risultò superiore al +10%), e per i prodotti del vetro (+12,4% in questo caso con una inversione di tendenza in senso positivo tenuto conto della flessione del -6,2% nel 2006).
Per il legno-mobile e altri prodotti manifatturieri la dinamica è positiva (+3,6%), pure se più contenuta rispetto all'anno precedente (+15,7%).
Tra le voci principali si segnala l'aumento per l'export del mobile (+5%), superiore a quanto avviene per il Veneto (+1%), e per l'Italia (+3,9%), pur se con una flessione di oltre 1 punto rispetto al risultato della provincia nel 2006 (+6,1%).
Positivo anche il trend padovano per la gioielleria ed oreficeria (+5,6%) rispetto al -3,7% nel Veneto e al +4% in Italia, anche se per Padova le vendite all'estero di questi prodotti hanno registrato nel 2006 una crescita del +37,6%.
I prodotti della carta ed editoria hanno segnato un aumento limitato al +0,6%, configurando in questo caso

IMPORTAZIONI (in miliardi di Euro)

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
1997	1,206	4,285	0,580	6,502	3,084	5,156	8,529	29,341	211,297
1998	1,283	4,501	0,609	6,687	3,320	5,360	8,814	30,575	219,987
1999	1,310	4,643	0,639	7,065	3,651	5,373	9,526	32,207	222,040
2000	1,540	5,441	0,688	8,002	4,517	5,848	10,979	37,015	260,413
2001	1,682	5,616	0,758	8,587	4,575	6,294	11,912	39,425	272,990
2002	1,766	5,686	0,797	8,364	4,928	6,473	11,787	39,801	269,064
2003	1,759	5,567	0,777	8,470	4,338	6,801	10,586	38,298	264,616
2004	1,823	6,027	0,770	8,635	4,320	6,621	12,012	40,207	284,413
2005	1,999	6,322	0,840	8,729	4,243	6,854	11,660	40,647	299,923
2006	2,404	7,019	0,953	9,819	4,495	7,770	13,824	46,284	332,013
2007 (*)	2,651	7,424	0,998	9,931	5,127	8,067	13,327	47,525	358,633

ESPORTAZIONI (in miliardi di Euro)

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
1997	0,333	2,675	0,328	2,622	2,677	6,846	4,818	20,299	184,678
1998	0,340	2,911	0,405	2,777	2,737	7,993	5,051	22,214	195,596
1999	0,413	3,056	0,449	3,103	3,051	7,909	5,060	23,042	207,015
2000	0,553	3,759	0,594	3,648	4,484	8,506	6,734	28,278	258,506
2001	0,567	3,965	0,600	4,076	4,320	8,845	6,814	29,186	263,757
2002	0,607	4,115	0,738	4,134	4,464	9,289	6,878	30,224	261,226
2003	0,547	4,100	0,686	4,471	4,246	9,359	5,985	29,394	262,998
2004	0,568	4,786	0,701	4,505	4,831	9,507	6,573	31,472	285,634
2005	0,619	4,591	0,740	4,768	4,991	10,532	6,489	32,730	309,292
2006	0,855	5,215	0,833	5,584	5,462	11,284	7,779	37,012	352,465
2007 (*)	0,876	5,504	0,814	5,753	5,801	11,878	7,736	38,361	368,080

SALDO IMPORT-EXPORT (in miliardi di Euro)

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto	Italia
1997	0,873	1,609	0,252	3,881	0,406	-1,690	3,711	9,043	26,619
1998	0,944	1,590	0,205	3,910	0,584	-2,633	3,763	8,361	24,391
1999	0,897	1,587	0,190	3,962	0,600	-2,536	4,466	9,165	15,025
2000	0,987	1,682	0,094	4,354	0,033	-2,658	4,245	8,737	1,907
2001	1,115	1,651	0,158	4,511	0,255	-2,551	5,099	10,238	9,233
2002	1,160	1,571	0,059	4,230	0,464	-2,817	4,909	9,577	7,838
2003	1,212	1,466	0,092	3,999	0,091	-2,558	4,601	8,904	1,618
2004	1,255	1,241	0,069	4,130	-0,512	-2,886	5,439	8,735	-1,221
2005	1,380	1,730	0,099	3,962	-0,748	-3,678	5,171	7,917	-9,369
2006	1,549	1,804	0,121	4,236	-0,968	-3,514	6,045	9,272	-20,452
2007 (*)	1,775	1,920	0,184	4,178	-0,674	-3,811	5,591	9,164	-9,447

una dinamica inferiore sia al Veneto (+5,6%) che all'Italia (+3,8%).
E veniamo al discusso "caso" dell'agro-alimentare. L'export di questo settore ha segnato un'evoluzione negativa (-4,8% nell'insieme), anche tenuto conto della particolare crescita del 2006 (+19,1%), denotando una dinamica in controtendenza rispetto al Veneto (+3,2%) e all'Italia (+6,4%). Tra le voci principali, la flessione riguarda i prodotti agricoli (-7,7%), le bevande (-4,5% tra cui è compreso il vino) e in misura più contenuta le carni (-0,3%), mentre sono positive solo le vendite di preparati e conserve di frutta e ortaggi (+9,2%).

Un'ultima considerazione sulle destinazioni estere dei prodotti padovani.

Gli andamenti dell'export provinciale, con riferimento alle principali direttrici continentali di destinazione e al totale delle voci merceologiche, evidenziano un'espansione in particolare per i mercati dell'Asia (+15,2%), verso cui si colloca il 10,1% del totale dell'export provinciale nel 2007.
L'Europa tuttavia rimane la prima destinazione delle vendite all'estero della provincia (coprendo il 76% del totale), registrando una dinamica favorevole (+5,6%) sia pure più ridotta rispetto al 2006 (+13,8% allora).
Tra le destinazioni minori aumenta in misura rilevante l'export verso l'Africa (+29,8%), il cui peso sul totale della provincia è passato al 4,2% (contro il 3,5% del 2006), mentre si è rilevata una stagnazione per l'Oceania (-0,3%) con una inversione di tendenza rispetto al risultato positivo del 2006 (+4,6%); ma questo mercato rimane comunque marginale rappresentando l'1,3% del totale.
"Quello che dobbiamo aver chiaro in mente – conclude il Direttore di Promex – è che, forse paradossalmente, la globalizzazione dei mercati richiede un'accentuazione del "particolare". Vale a dire che dobbiamo essere sempre di più convinti che la nostra competitività si gioca su quello che storicamente siamo, su ciò che sappiamo fare e produrre. La gente, i clienti all'estero chiedono il prodotto italiano, veneto, padovano: soltanto offrendo questo potremmo acquisire fette di mercato. Il resto non serve a nulla. Naturalmente stiamo parlando di produzioni di alta qualità: non possiamo portare oltre confine l'ordinario o il mediocre, perché non lo vuole nessuno. Ma questo per noi non dovrebbe essere un problema, perché sappiamo lavorare e produrre bene. Basta continuare, non fermarsi, migliorare sempre. Insomma il bello e il buono hanno ancora un futuro che potrà tranquillamente appartenerci."
"Un'ultima annotazione – aggiunge Franco Conzato – riguarda il tema della delocalizzazione, rispetto alla quale oggi è ampiamente superata la visione produttiva. Vale a dire che gli imprenditori non vanno più all'estero per "fare" il prodotto a minor costo, magari per poi immetterlo nel mercato di casa nostra. Oggi la delocalizzazione serve a presidiare gli stessi mercati in cui si opera con fabbriche e aziende. Anche questo è un cambiamento importante.
In fondo, in molti hanno capito che non è indifferente il luogo in cui si produce; come dire che possiamo esportare i prodotti, ma le abilità sono un'altra cosa, e non sono facilmente traslocabili".

La zona industriale di Padova (in alto la zona Nord, in basso la zona Sud), l'interporto e i magazzini generali
Infrastrutture decisive nel sistema dell'export locale

Euro'Cryor di Solesino

Vocazione originaria coltivata con cura

Euro'Cryor, l'importante azienda di Solesino leader nella produzione di banchi frigoriferi, nasce nel 1991 per iniziativa di alcuni imprenditori austriaci; da qui l'originaria vocazione di guardare Oltralpe che connota l'operatività di oggi dell'azienda.

"La nostra impresa – spiega il direttore generale, ing. Piero Rizzon – è inserita in un gruppo che conta circa duecento dipendenti, centosessantacinque lavorano qui, a Solesino, gli altri in Austria e in qualche altra piccola realtà produttiva. Possiamo dire, tanto per far comprendere le proporzioni dell'impresa, che dei trenta milioni di euro di fatturato annuo, circa ventuno vengono realizzati in Italia, cinque in Austria e il rimanente in altri contesti. Rispetto ai colleghi stranieri noi ci caratterizziamo per la realizzazione di prodotti prevalentemente in acciaio, mentre in Oltralpe si usa molto di più il legno".

Banchi frigoriferi, dunque…

"Questa è la nostra specialità. Qui va subito chiarito un punto decisivo: noi non lavoriamo su standard, ma piuttosto su richieste personalizzate. Tanto per citare un esempio: non produciamo i banchi che affollano i supermercati, nei quali sono conservati i surgelati; preferiamo un prodotto d'arredo su misura, l'angolo

Ing. Piero Rizzon
Direttore Generale
della Euro'Cryor
di Solesino

particolare, il punto vendita che abbia esigenze tutte sue. Possiamo dire con molta tranquillità che soltanto il 30 per cento della nostra produzione è "di serie", il resto, cioè la maggior parte, è su misura. Se un negozio, un market ha bisogno di un frigo per alimenti da collocare in un posto preciso o che abbia l'esigenza di rispondere ad alcune caratteristiche puntuali, noi siamo in grado di rispondere a tali richieste".

Un mercato di nicchia, quindi…

"Più che altro un mercato che potremmo definire personalizzato. La storia di questa azienda, del resto, è segnata da tappe importanti ricollegabili a scelta decisive sul prodotto. Ad esempio, siamo stai i primi a realizzare il corner arrotondato, cioè i banchi con il vetro "a giro", un salto di qualità molto importante".

Quindi la capacità di innovazione è decisiva…

"Diciamo che è vincente. Anche se il nostro è un settore dove le novità sono meno frequenti e rapide che in altri. Comunque siamo molto attenti a migliorare continuamente".

Uno sforzo nel quale vi fate aiutare?

"Non molto. Per un semplice motivo: siamo in grado di provvedere da soli. Abbiamo ormai acquisito delle abilità che ci consentono di battere la via dell'innovazione in maniera autonoma. Comunque lo sforzo maggiore è quello di assecondare la voglia di diversità che caratterizza i nostri clienti. Ognuno aspira ad avere il suo banco e noi glielo forniamo".

Anche all'estero?

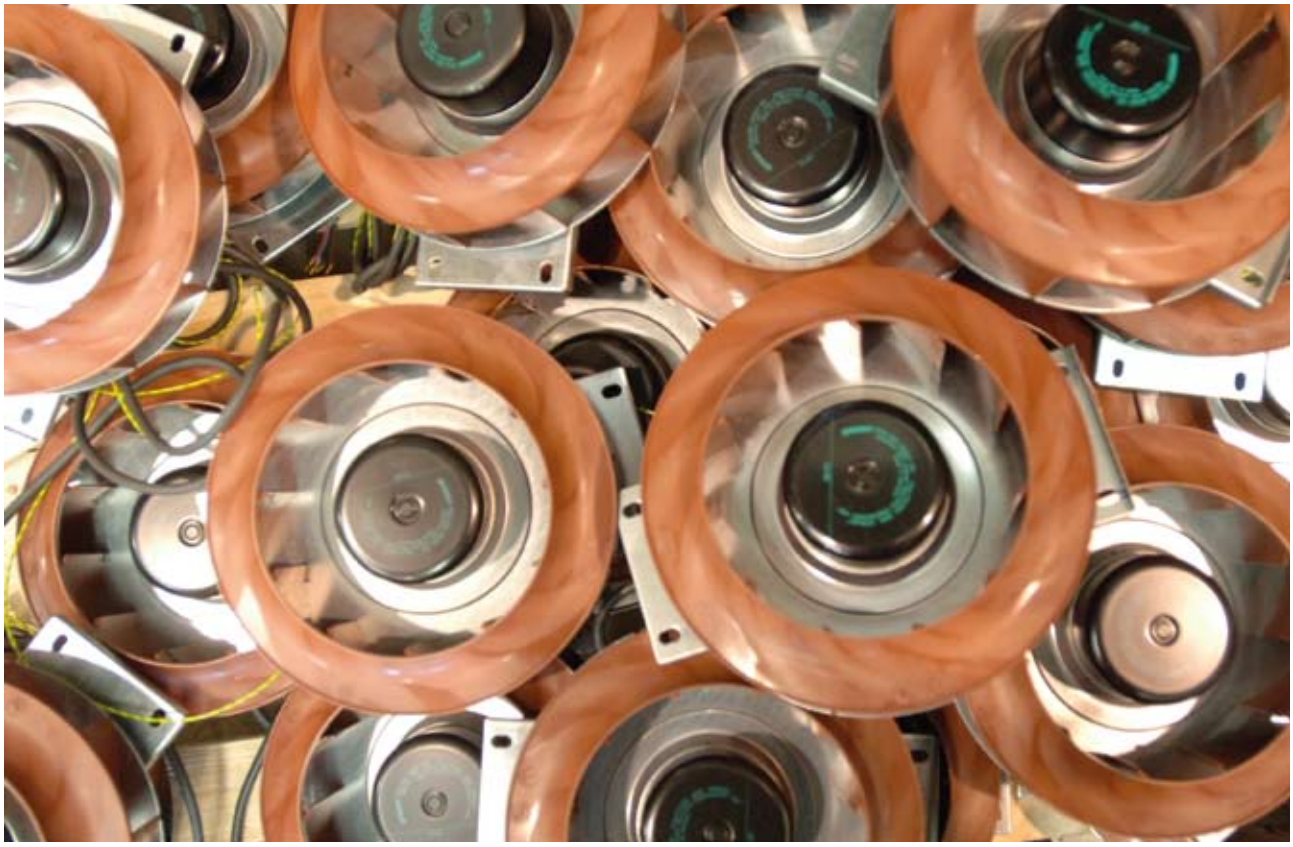
"Soprattutto. I nostri mercati sono distribuiti in tutto il mondo. Attualmente, ad esempio, lavoriamo molto con l'India e con gli Stati Uniti. La Cina, tanto per citare un altro caso, in questo settore è abbastanza autosufficiente. Abbiamo una rete vendita molto capillare, ma non mancano anche clienti che si rivolgono direttamente a noi. L'export negli ultimi anni è in continua ascesa, nonostante la situazione monetaria e la debolezza del dollaro non ci diano una mano…".

E' questa la principale incognita del futuro?

"Diciamo che potrebbe rappresentare un elemento di disturbo. Ma la nostra vocazione a vendere oltre confine è talmente radicata e sperimentata che siamo fiduciosi".

Oltre centocinquanta collaboratori, tutti padovani?

"La manodopera è locale. Non abbiamo grossa difficoltà a reperire le figure professionali che ci servono, anche se difficilmente troviamo addetti già formati, ma a questo pensiamo noi. D'altra parte non lavorando in serie abbiamo bisogno di altre qualità e la garanzia in questo senso può venire soltanto da quello che riusciamo a trasmettere e a mettere in campo. Su tale versante siamo solidi, sperimentati. E naturalmente aperti".



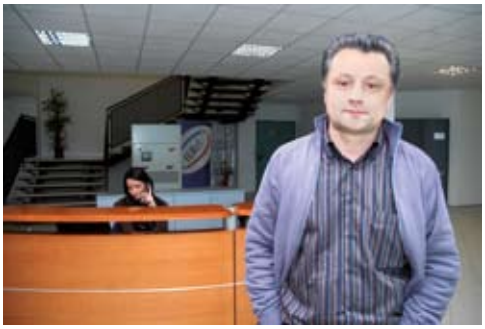
Tecnorefrigeration di Tribano

Quando l'innovazione si trasforma in abilità

Tutto è cominciato nel 2000...

Il momento decisivo, poi, è arrivato appena un anno dopo, quando la "giovane" Tecnorefrigeration di Tribano è approdata, in seguito ad un accordo di collaborazione, alla bolognese Galletti Spa. Un'azienda storica, quella emiliana, con una vicenda tutta da raccontare, da quando, nel lontano 1906, il fondatore Ugo aveva aperto un piccolo opificio artigianale a Castel Maggiore, dedito alla lavorazione del ferro e alla riparazione di attrezzi agricoli. Tra la fine degli anni sessanta e gli inizi del decennio seguente, la Galletti entrava nel settore del riscaldamento e quindi in quello del condizionamento. Poi arrivavano la partnership con un'azienda giapponese, la crescita, il trasferimento nel nuovo stabilimento di Bentivoglio, il consolidamento nel mercato della climatizzazione industriale.

In questo contesto, dunque si inserisce l'impresa padovana: sedici dipendenti



Carlo Pacchin, titolare della Tecnorefrigeration di Tribano

e una marcata vocazione a lavorare nell'ambito del "freddo alimentare".

"La nostra caratteristica – spiega Carlo Pacchin, uno dei fondatori della Tecnorefrigeration – è quella di farci carico di situazioni particolari. Possiamo dire senza ombra di dubbio di essere specializzati nel risolvere i problemi. Da questo punto di vista ci riteniamo un'azienda di nicchia, nel senso che operiamo in un mercato ben definito, più sul piano qualitativo che quantitativo".

Cosa vuol dire?

"Significa semplicemente che la nostra abilità è quella di fornire prodotti e servizi che coniugano l'abilità artigianale con l'innovazione tecnologica. D'altra parte non potremmo di certo intervenire in situazioni delicate senza avere un'alta qualificazione professionale".

Una caratteristica apprezzata anche all'estero?

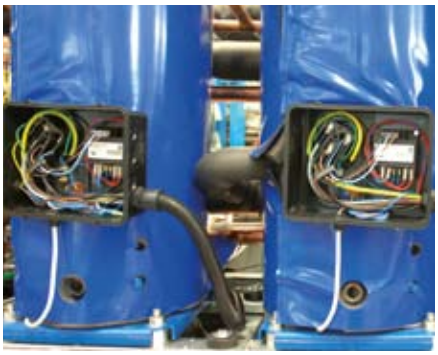
"Possiamo dire che guardare oltre i confini nazionali rappresenta una grande sfida. Soprattutto per l'immediato futuro. Attualmente l'export copre circa il 35% del nostro impegno. E' un'attività alla quale ci stiamo dedicando soltanto da un paio di anni, ma che sta dando già frutti molto interessanti".

E che porrà anche inevitabili problemi di competitività?

"Da questo punto di vista non abbiamo timore. Sappiamo lavorare e soprattutto il fatto di essere collegati ad una grande impresa come la Galletti ci dà ampi margini di sicurezza. Sul terreno dell'innovazione, ad esempio, la ditta bolognese sta sviluppando molti progetti di ricerca, in collaborazione con le università, e di tutto questo ovviamente noi siamo parte attiva e beneficiamo dei risultati".

Comunque il vostro valore aggiunto è l'abilità, la bontà di chi vi lavora…

"Siamo un'azienda molto giovane, non solo per costituzione, ma anche per l'età media dei nostri collaboratori che si attesta intorno ai venticinque anni. Certo, esiste un problema di formazione, ma le risorse umane (e la volontà) da queste parti non mancano, il resto lo facciamo noi".



Famiglia Marchetto di Marchetto Srl:
progettazione, costruzione e architettura di interni per strutture industriali
Socio BCC dal 1997

Un milione e seicentomila mani, ottocentomila teste e ogni testa un voto. Come soci di una Banca di Credito Cooperativo (Cassa Rurale) sappiamo che le nostre idee costituiscono la vera essenza della nostra banca. Una realtà in cui conta ciò che vale per ognuno di noi. A cui diamo fiducia perché ci restituisce fiducia, non solo sotto forma di servizi e prodotti bancari di qualità e a condizioni convenienti, ma anche con tanti altri servizi e opportunità per noi, per le nostre famiglie, le nostre aziende, le nostre associazioni. Una banca mutualistica è la banca dei soci. La ragione di esistere di una BCC (CR) allora siamo noi soci. Una comunità.

LA MIA BANCA È DIFFERENTE.

(E ANCH'IO NON SCHERZO).

BCC CREDITO COOPERATIVO

DIFFERENTE PER FORZA

creditocooperativo.it

La FL Medical di Torreglia

A prova di provetta

Un'azienda leader internazionale nella produzione di strumenti per laboratori sanitari

Era il 1979 e, al tempo, Giuseppe Fiore stava nel Laboratorio di analisi della Casa di cura di Abano Terme. Un posto sicuro, un lavoro che dava anche delle soddisfazioni, ma non bastava. Quanto meno a rispondere alla voglia di provare qualcosa di nuovo, di fare in proprio, di sperimentare.

Così il tecnico divenne imprenditore e nacque la Fl Medical, azienda di Torreglia che oggi è una dei leader quanto meno nazionali nella produzione di articoli monouso per laboratori di analisi (le provette per i prelievi di sangue, tanto per citare un esempio). Da allora sono passati quasi trent'anni e l'impresa è cresciuta. Di fatturato (circa sei milioni e mezzo di Euro all'anno), di persone (una quarantina gli addetti), di presenza nel mercato. Non solo italiano.

"Anzi, - spiega Riccardo, uno dei figli di Giuseppe, che con i fratelli Andrea e Alessandro, lavora nella ditta paterna - attualmente oltre il sessanta per cento della nostra produzione è destinata all'estero. Abbiamo rapporti con un'ottantina di Paesi, sparsi in tutto il mondo".

Come è nata questa vocazione internazionale?

"Il momento decisivo è stato intorno al 2000, quando abbiamo cominciato in maniera più massiccia ad investire in pubblicità, a farci conoscere. Abbiamo iniziato a partecipare in maniera sistematica alle fiere, agli eventi significativi per il nostro settore. La "vocazione" è nata quindi un po' alla volta, spesso aiutati da un fattore che magari viene poco considerato ma che ha una grande importanza, il cosiddetto "passa parola". Talora un cliente tira l'altro…".

Quale è stato il punto di forza che ha determinato il successo nella politica dell'export aziendale?

"Non ci sono grandi segreti: abbiamo realizzato ottimi prodotti a prezzi competitivi, tutto qui. Ciò è stato possibile perché abbiamo sempre investito molto in tecnologia, in strumentazioni…".

Chi vi ha aiutato in questa evoluzione?

"Siamo autodidatti a tutti gli effetti. Mio padre ha iniziato da solo, provando e riprovando.

Anche adesso facciamo tutto in casa. Certo giriamo molto, guardiamo, cer-

La capacità di competere affidata alla creatività e alla ricerca fatta "in casa"

chiamo di imparare dalle esperienze altrui, ci facciamo consigliare, ma alla fine il prodotto esce dalla nostra inventiva e per il momento abbiamo avuto ragione. Non ci siamo mai affidati a centri di ricerca o a università".

Il ciclo produttivo è tutto automatizzato, una scelta precisa?

"Certamente, anche questa è stata una carta vincente e soprattutto oggi è un fattore competitivo molto importante. L'avanzata tecnologia infatti ci mette al riparo dalla concorrenza. Per noi non è il costo del lavoro a creare la differenza, piuttosto la carta vincente sta nella qualità di quello che esce dalle nostre macchine".

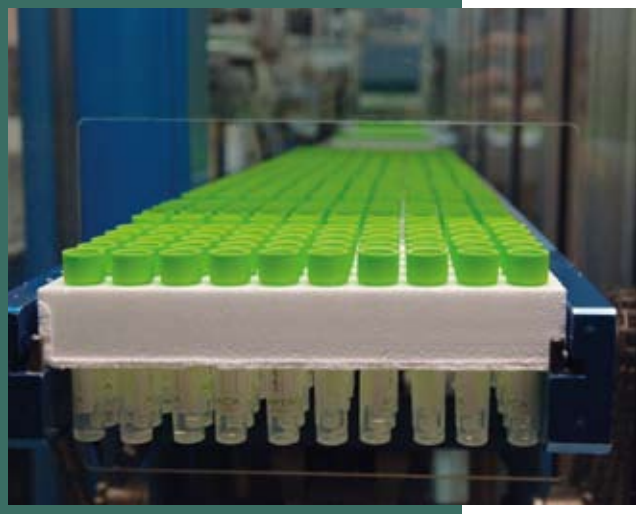
Nessuna paura della concorrenza cinese, quindi…

"Per il momento è un tema che non ci appartiene. Piuttosto abbiamo un problema di reperimento di manodopera qualificata: già buona parte dei nostri dipendenti sono stranieri e dobbiamo procedere in proprio alla loro formazione. Ci siamo un po' rassegnati a non trovare giovani disponibili a questo lavoro e quindi abbiamo cercato delle alternative".

Problemi con i clienti esteri?

"Noi operiamo soltanto con rivenditori, non direttamente con i clienti finali. Per fare un esempio, non abbiamo rapporti diretti con ospedali o altre strutture. Questo ci mette al riparo da problemi di partecipazione a gare e appalti; per noi è una soluzione ottimale".

Tre fratelli, il padre, un'unica azienda e il mondo per mercato.



La Perla di Monselice

Al servizio delle pizze

L'azienda di Giuliano e Stefano Aldrigo leader nel settore delle confezioni "per asporto"

Se passando per Berlino o Dublino, Londra o Marsiglia, o qualche altro posto del Vecchio Continente, vi viene voglia di una pizza da mangiare (magari furtivamente) in albergo o al volo, passeggiando per la strada, date un'occhiata all'ormai tradizionale confezione di cartone che racchiude il più famoso prodotto alimentare italiano nel mondo. Potreste avere una piacevole sorpresa: scoprire che quella scatola, gonfia di calore e ricca di sapori, proviene da Monselice.

Già, perché proprio nella città della Rocca da oltre quindici anni è attiva una delle aziende più significative, a livello europeo, per quanto riguarda la produzione di confezioni destinate alle pizze per asporto.

"Tutto è cominciato - spiega Giuliano Aldrigo, uno dei titolari, assieme al fratello Stefano, de La Perla - nel 1993. Al tempo eravamo molto giovani, visto che oggi ho poco più di trentacinque anni. In famiglia avevamo una tradizione nell'industria delle bambole, dato che mio padre lavorava nel settore. Così abbiamo cominciato col fare delle scatole per bomboniere. Poi è arrivata la richiesta di realizzare delle confezioni per pizze…".

"Per un po' di tempo - continua Giuliano - abbiamo tenuto in piedi tutte e due le attività, poi, visto che il mercato pendeva decisamente verso l'ambito alimentare ci siamo buttati in questo comparto. Oggi produciamo soltanto contenitori per pizze".

L'azienda è composta essenzialmente

La flessibilità come capacità di soddisfare le esigenze dei clienti di tutta Europa

da un grande magazzino, nel quale trova posto la materia prima, cioè il cartone, e il prodotto finito: confezioni per asporto di molte dimensioni e svariate caratteristiche.

"Attualmente produciamo circa ducentocinquanta tipologie di scatole, differenziate per i disegni, i colori, le dimensioni".

Un altro ambito dell'azienda è riservato alla stampa e alla "fustellazione" delle scatole, un ciclo produttivo tutto automatizzato, al quale si dedicano pochi addetti, meno di una decina. La lavorazione termina con la raccolta degli scarti cartacei che vengono poi assemblati in grandi balle che sono destinate al macero.

Ma come è avvenuto il salto verso il mercato internazionale?

"L'opportunità – racconta Aldrigo – ci è stata offerta da alcuni rivenditori che hanno avanzato richieste destinate al mercato straniero. Per noi è stata un'occasione da non perdere e così è iniziata l'avventura dell'export, una voce che ora costituisce buona parte del nostro fatturato".

Attualmente sono decine di milioni le scatole che da Monselice viaggiano per tutta Europa. "I nostri mercati di riferimento sono collocati in tutta l'Europa occidentale. Operiamo soltanto con grossisti: non sarebbe praticabile, da parte nostra, servire i singoli esercizi, troppo frammentario e soprattutto complicato anche dal punto amministrativo".

Un posizionamento importante, a rischio di concorrenza?

"Certo non mancano aziende importanti che operano in questo settore, ma il nostro portafoglio clienti è solido. Abbiamo fatto delle scelte chiare. Ad esempio puntiamo molto sulla qualità più che sulla quantità: vogliamo essere in grado di dare risposte rapide e garantite quello che ci chiedono i clienti. Insomma guardiamo alla bontà del servizio, più che ai grandi numeri".

"Oltre a questo siamo sempre stati attenti alla validità del processo produttivo, investendo molto in tecnologia, puntando soprattutto sull'essenzialità dei processi".

Mentre Giuliano racconta, sul piazzale dell'azienda si affaccia un Tir. "Questo arriva da Torino. Qualche ora fa ci hanno chiesto una considerevole fornitura. Ecco, la nostra caratteristica è saper dare risposte anche alle domande più urgenti. E' una qualità, una forza che ci rende competitivi. Qui, come in Germania o in Irlanda. D'altra parte la pizza non ha confini, ormai si mangia ovunque".

Giuliano Aldrigo,
contitolare dell'azienda
La Perla di Monselice

Un'iniziativa spontanea dei giovani di Sant'Angelo

"Quelli che... la notte" e molto di più

Sant'Angelo ha oltre seimilacinquecento abitanti e non mancano certo i gruppi, le associazioni che si impegnano in vari ambiti del volontariato, dalle attività sportive a quelle più genericamente ricreative.
Da qualche anno il panorama dell'impegno "gratuito" in paese si è arricchito di una presenza molto particolare: un'aggregazione del tutto "spontanea" di giovani che si sono posti l'obbiettivo ambizioso di animare la realtà locale con iniziative rivolte soprattutto ai coetanei, ma non solo.
Il nome del gruppo è particolare, lontano dai tradizionali stereotipi; un po' "televisivo", se vogliamo, ma che denota immediatamente l'approccio e le finalità con i quali il gruppo stesso si muove nel territorio.
"Quelli che… la notte", questo l'appellativo scelto dai fondatori del sodalizio, nato cinque anni fa, un po' per caso, anche se l'occasione è stata offerta da una proposta istituzionale, quella della Provincia di Padova, che ha promosso un corso per avviare i giovani all'organizzazione di eventi.
"Ci siamo ritrovati in un buon gruppo e, dopo aver partecipato al percorso promosso dagli organizzatori, abbiamo deciso che era un vero peccato lasciar perdere, non continuare. Così abbiamo cercato di darci un minimo di organizzazione, di strutturarci per poter essere operativi nel nostro comune".
Dario Miotto è uno dei promotori dell'iniziativa e la racconta con la semplicità che l'ha caratterizzata fin dall'avvio.
"Era il 2003 e abbiamo subito pensato a che cosa potevamo mettere in campo. La prima iniziativa è stata l'organizzazione di "Giovani in musica", un concorso musicale per gruppi emergenti. Quello che ci interessava era intercettare i nostri coetanei, perché l'obiettivo primario che ci eravamo dati era proprio quello di coinvolgere il maggior numero possibile di ragazzi".
"La risposta è stata indubbiamente

Il tentativo (riuscito) di animare il territorio

La rassegna "Giovani in musica" la manifestazione da cui ha preso il via l'esperienza di "Quelli che... la notte"

importante, non soltanto da parte degli interessati, ma più in generale dal paese e questo ci ha convinti che la strada era quella giusta e che non ci potevamo di certo fermare".

"La caratteristica del nostro gruppo – continua Dario – è quella di essere spontaneo, cioè non legato a nessun circuito già strutturato e presente magari in altre realtà; questo non vuol dire essere staccati dal contesto locale e soprattutto dall'ambito istituzionale. Il nostro lavoro è sempre in collaborazione, ad esempio, con l'Amministrazione comunale, che per noi rappresenta un punto di riferimento e di sostegno. Questo ci legittima e ci dà anche l'opportunità di chiedere il sostegno di altri soggetti, come ad esempio la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, e di aziende presenti nella nostra realtà. Anzi lo scopo del lavoro è proprio quello di rappresentare un "ponte", un'occasione di incontro tra istituzioni e mondo giovanile. Nel rispetto reciproco, ovviamente".

Oggi "Quelli che… la notte" a Sant'Angelo non è più un gruppo "sciolto". "Da qualche tempo – continua Dario, che ha condiviso il suo cammino con Mattia Milani, Mario Daniele, Claudia Tasca, Giulia Destro, Chiara Lando – ci siamo costituiti in associazione e soprattutto abbiamo allargato i nostri orizzonti operativi. Certo, il momento forte del nostro impegno rimane "Giovani in Musica", giunto ormai alla quinta edizione e che continua a mantenere l'ispirazione iniziale, cioè quella di dare spazio alla creatività e alle manifestazioni "artistiche" dei ragazzi, ma ormai siamo molto attenti alle problematiche che più in generale coinvolgono la realtà dei giovani. Abbiamo partecipato a iniziative per diffondere la cultura del "non bere", la lotta all'alcolismo, siamo particolarmente sensibili al tema delle devianze e a tutte le problematiche che riguardano la solidarietà".

E i coetanei come rispondono?

"Bene, sia in termini di partecipazione alle varie iniziative, sia per quanto riguarda il consenso. D'altra parte riconoscono nel nostro gruppo quella libertà che consente loro di approdarvi senza condizionamenti, ma nello stesso tempo sanno che noi siamo legittimati da un rapporto stretto che continuiamo a mantenere e far crescere con la realtà di Sant'Angelo. Insomma, non siamo al limite, siamo "dentro" e questo ci aiuta a lavorare e ad essere credibili".

Un nuovo mezzo di trasporto a Selvazzano

Un'opportunità in più per muoversi

La consegna del nuovo automezzo in dotazione al Comune di Selvazzano per il trasporto di cittadini disabili Da sinistra a destra: il Sindaco dott. Paolo Fortin, il direttore della succursale di Selvazzano della BCC di Sant'Elena rag. Mauro Baccan, l'Assessore alle Politiche Sociali dott. Emanuela Pezzolato

Giovedì 28 febbraio, a Selvazzano, è stato presentato ufficialmente dall'Amministrazione comunale un nuovo automezzo attrezzato con pedana per il trasporto disabili.
Si tratta di un Fiat Doblò che è stato acquistato, anche con il contribuito della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, per rispondere alle sempre più numerose richieste di trasporto da parte di persone che utilizzano la carrozzina (anziani e disabili) per recarsi ai luoghi di cura e riabilitazione.
Il trasporto sociale a Selvazzano è sorto nel marzo 2005 all'interno dell'Assessorato alle Politiche Sociali sollecitato da alcune considerazioni. L'aspettativa di vita, senza differenza di genere, è aumentata notevolmente, tuttavia le persone over 60 anni in molti casi necessitano di un carico di cura ed assistenza che il sistema socio-sanitario demanda con forza alle famiglie. Inoltre sono aumentate in questi anni le richieste pervenute all'Amministrazione comunale in merito a necessità di accompagnare familiari anziani bisognosi di cure e terapie presso le sedi dei servizi sanitari.
Nel contempo le giovani famiglie vivono già situazioni complesse (lavoro lontano, occupazione professionale di entrambi i coniugi, educazione e cura dei figli, separazioni, ricomposizioni), impegnate insomma da un quotidiano familiare e lavorativo che lascia poche energie e tempi residui.
Di contro, il nostro sistema sociale consente alle persone adulte di beneficiare della pensione in un'età che le vede ancora attive e libere da grossi impegni quotidiani, spesso desiderose di esprimersi e di condividere con altri questa parte della propria esistenza.
Il periodo di vita, quindi, da alcuni definito della "libera età", diventa una risorsa preziosa da valorizzare e sostenere nelle diverse manifestazioni di vita sociale che si esprimono, con particolare attenzione, nelle varie forme di volontariato.
Questo stato di cose quindi ha indotto l'Amministrazione comunale ad avviare in via sperimentale un'attività di trasporto sociale con il seguente obiettivo: sostenere la famiglia nei suoi compiti di cura e assistenza, attraverso la realizzazione di un servizio di trasporto volontario per persone socialmente deboli con le associazioni della libera età del territorio comunale.

I destinatari sono persone residenti nel Comune di Selvazzano Dentro, anziani, disabili e minori che, in via eccezionale o cronica, si trovino in situazione di bisogno essendo prive di idonea rete familiare e non in grado di utilizzare i mezzi pubblici.
L'attività consiste quindi nel trasporto di persone dal loro domicilio a strutture socio-sanitarie pubbliche o private, con automezzi dell'Amministrazione comunale secondo un orario che si sviluppa dalle 7.30 alle 18.30, dal lunedì al venerdì e, anche in via eccezionale, il sabato o la domenica.

Per accedere all'attività di trasporto è necessario presentare apposita domanda all'Ufficio di Assistenza Sociale, che verrà valutata secondo criteri socio-economici definiti nelle linee guida adottate dalla Giunta Comunale. A seguito di esito positivo le persone richiedono i trasporti che sono effettuati da volontari della "libera età". Il coordinamento operativo del trasporto sociale è stata effettuato fino a marzo 2008 dall'Ufficio di Promozione Sociale del Comune; da aprile 2008 esso è stato affidato all'Associazione di promozione sociale della Libera età "Anteas Servizi Selvazzano".

IL SERVIZIO SOCIALE DI TRASPORTO

Dal 2005 al 2008 l'Amministrazione comunale ha rinforzato il trasporto aumentando il numero dei volontari e degli automezzi acquisendone due nuovi attrezzati al trasporto disabili.

NUMERO VOLONTARI	
2005	4
2006	7
2007	18

NUMERO AUTOMEZZI	
2005	1
2006	2
2007	3

KM PERCORSI	
2005	4.100
2006	8.500
2007	24.800

PERSONE TRASPORTATE	
2005	15
2006	42
2007	64

TOTALE ANNUALE VIAGGI	
2005	425
2006	830
2007	2.650

Un percorso degli studenti dell'Atestino

Come orientarsi al lavoro futuro

Gli studenti della classi quarte dell'Istituto Atestino di Este durante gli incontri di "orientamento" al mercato del lavoro

Quattro incontri con esperti per affrontare attrezzati il mercato delle professioni

Un obiettivo chiaro: offrire agli studenti alcuni strumenti di orientamento al mondo del lavoro e delle professioni. E' partito da questo intendimento, condiviso con il Dirigente scolastico e i docenti, il Progetto di Orientamento realizzato all'Istituto Atestino e dalla Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena.

Quattro incontri, ai quali hanno partecipato una settantina di studenti delle classi quarte del corso di diploma di Ragioneria. La scelta di coinvolgere i ragazzi che frequentano il penultimo anno delle Scuole Superiori è stata dettata proprio dalla necessità di dare "per tempo" strumenti di analisi delle potenzialità personali e delle opportunità offerte dal mercato.
Nel primo appuntamento (relatore il dott. Victor Zorzetto, consulente del lavoro) i giovani partecipanti sono stati invitati a confrontarsi sul mercato dei contratti, sulle varie tipologie aziendali e professionali presenti nel territorio (con particolare riferimento al rapporto Excelsior e alle richieste

di figure professionali da parte del mondo produttivo). Molta attenzione è stata dedicata alle diverse caratterizzazioni in cui si articola la domanda di professioni, soprattutto nella fase di ingresso (apprendistato, "a progetto", interinale, ecc).
Nel secondo incontro con la dott.ssa Cristina Blandini, psicologa del lavoro, gli studenti sono stati attivamente coinvolti nella sperimentazione delle modalità più utili e appropriate per presentarsi: dalla stesura di un curriculum alle modalità con le quali affrontare un colloquio di lavoro.
Il terzo incontro, sempre con il dott. Victor Zorzetto, è stato invece dedicato al tema del "mettersi in proprio", un viaggio nell'autoimprenditorialità, alla scoperta delle diverse opportunità e delle agevolazioni a disposizione di quanti vogliono tentare la via dell'iniziativa personale.
Infine, nell'ultimo appuntamento con la dott.ssa Marina Marangon, commercialista ed esperta di cooperazione, i ragazzi hanno affrontato il tema del "mettersi insieme", secondo le caratterizzazioni dell'impresa connotata dallo spirito mutualistico.
Complessivamente gli studenti partecipanti delle classi quarte dell'indirizzo ragionieri e periti commerciali hanno dimostrato molto interesse, sia per quanto riguarda le notizie fornite dagli esperti, sia in merito alle opportunità di scelta personale prospettate durante il percorso formativo.

"STUDENTE ECCELLENTE"

Il Comune di Este, il Club Ignoranti e le Banche di Credito Cooperativo operanti nel territorio della Bassa padovana (tra le quali anche quella di Sant'Elena), hanno istituito da qualche anno il Premio "Studente eccellente della Città di Este", che viene assegnato a coloro che ottengono il diploma di Scuola Media Superiore con il punteggio di 100/100.
Il premio, giunto ormai alla quarta edizione, è consistito in un attestato, nella tessera di socio del Club Ignoranti e in una borsa di studio di 500 Euro messa a disposizione dalle BCC.

Quest'anno i premiati sono stati: Valentina Cavestro (Solesino), Alice Pietrobon (Sant'Urbano) del M.O. "Duca d'Aosta"; Tania Albertin (Este), Stefano Bagato (Monselice), Alberto Cappelletto (Rovolon), Davide Coletto (Lozzo), Milena Fasson (Ospedaletto), Claudio Gecchele (Asigliano), Francesco Magagna (Conselve), Giacomo Munari (Lozzo), Marco Santinello (Este) dell'Itis "Euganeo"; Silvia Barbiero (Cinto), Beatrice Bellamio (Baone), Annachiara Cavaliere (Este), Danila Dimaggio (Pernumia), Maria Giovanna Fedre (Santa Margherita d'Adige), Giulia Gabellino (Este), Fabio Miazzi (Sant'Urbano), Giulia Rando (Este), Giulia Scanferla (Monselice), Marta Zanardo (Megliadino San Fidenzio), Carlotta Zenere (Este) del Liceo "Ferarri"; Sara Candeo (Sant'Elena), Giulia Carraro (Baone), Giacomo Consolaro (Ospedaletto), Lisa Fontana (Orgiano), Claudia Marolla (Este), Marianna Paribello (Sant'Elena), Lara Piccolo (Lozzo), Andrea Rinaldo (Santa Margherita d'Adige), Elena Rota (Este) dell'Atestino.

A.S.D. di Sant'Angelo di Piove

Per tutti i ragazzi

Alcune delle formazioni dell'Asd di Sant'Angelo: (dall'alto) i Giovanissimi, gli Juniores, i Pulcini, la "Prima squadra"

L'acronimo che sta all'inizio della denominazione societaria non è certo casuale. A.S.D., Associazione Sportiva Dilettantistica, definisce in maniera precisa e puntuale le caratteristiche del gruppo che a Sant'Angelo si occupa di sport, in particolare di calcio.
"Il nostro obiettivo, il senso profondo della nostra presenza in questa realtà – spiega il direttore sportivo, Antonio Garbin, uno dei più stretti collaboratori del presidente Claudio Mimo – è quella di garantire a tutti i ragazzi di Sant'Angelo la possibilità di fare sport giocando a calcio. Le nostre intenzioni sono ben definite: tutte le risorse devono andare ai giovani, ai più piccoli, a quelli che si avvicinano per la prima volta al mondo del pallone".
"Ma sia chiaro, non ci interessa soltanto fare proseliti, aumentare il numero dei praticanti; quello che cerchiamo è di accompagnare i bambini prima e i giovani poi in un percorso in cui lo stare insieme giocando a calcio sia un momento importante per la loro formazione. Il nostro motto, che guida anche l'organizzazione della società, è: "una squadra per ogni età".
Per questo nella Santangiolese ci sono sette formazioni, dai Primi calci alla Seconda categoria, non per ambizione, ma perché siamo convinti che ognuno dei nostri tesserati debba trovare sempre una formazione in cui giocare".
La maggior parte degli atleti (circa 140) della Società è locale. "Possiamo dire che l'ottanta per cento dei nostri tesserati sia di Sant'Angelo: soltanto la "prima squadra" fa un po' la differenza. Ma si sa che, nelle categorie superiori, bisogna pescare un po' in giro…".
I tecnici e gli allenatori invece provengono da più realtà.
"Il motivo, in questo caso continua il Direttore sportivo va ritrovato nella necessità di avere istruttori preparati. I nostri sono tutti "patentati" e questa è una garanzia, non soltanto dal punto di vista della preparazione tecnica".

Una macchina complessa, chi la fa camminare?

"Per quanto riguarda le risorse economiche possiamo contare sul sostegno di molti soggetti locali, come la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena.
La pubblicità nelle nostre pubblicazioni, dal calendario ai manifesti, è un modo per non farci mancare l'aiuto. Per quanto riguarda i ragazzi, questi sono tenuti a versare annualmente una quota di partecipazione alle attività. Non c'è nulla di scandaloso: in fondo fare sport ha un costo e in questo modo viene garantita alle famiglie una trasparenza irrinunciabile."

Gruppo podistico Legnarese

"Quattro passi dopo e ferie..."

Quattro passi dopo le ferie... ma non solo. Perché i promotori dell'evento che caratterizza le iniziative di Legnaro di fine estate non sono certo una realtà estemporanea, che limita il proprio impegno ad un solo evento.
"Sono trentadue anni – spiega Pietro Donà, Presidente del Gruppo podistico Legnarese – che la nostra associazione è presente e attiva nel territorio. La marcia che conclude i festeggiamenti per la festa patronale del paese è soltanto l'impegno più rilevante quanto meno dal punto di vista organizzativo, ma non è certo l'unica attività".
Il gruppo attualmente è costituito da trentacinque aderenti. "Il nostro obiettivo è molto semplice. Siamo uniti da una comune passione per il podismo, per la corsa e questo ci ha sospinti a metterci insieme, anche perché questo è l'unico modo per poter partecipare ad alcune manifestazioni. Non è certo facile andare da soli alla maratona di New York o di Parigi: soltanto essendo gruppo è possibile mettere insieme le forze e raggiungere determinati obiettivi".
Il Gruppo di Legnaro può vantare nel proprio album la partecipazione alle più significative manifestazioni, un lavoro che coinvolge tutti gli aderenti. "Ci ritroviamo ogni settimana, alla pizzeria "Dae tate", un modo molto semplice per condividere una passione ma anche per stare insieme".
"Siamo l'unico gruppo di podisti presente nella realtà comunale e questo ci coinvolge in maniera particolare nella programmazione dell'importante marcia di fine estate, alla quale partecipano ormai più di tremila persone.
E' una manifestazione ormai consolidata nel calendario provinciale degli eventi podistici, alla quale collaborano molti enti e aziende (la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena l'ha sostenuta sin dall'inizio). Per noi è il momento clou dell'anno, ma per chi ama correre sono molte altre le opportunità". Il gruppo dei podisti di Legnaro è composito, sia per quanto riguarda le età che le professioni, naturalmente non manca la rappresentanza femminile.
"Tra l'altro abbiamo dei giovani che si impegnano in maniera particolarmente assidua. E' il caso, ad esempio, di Gianmarco e Alessandro Chinello, che in un anno hanno partecipato a ben quarantacinque marce".
"Ma, al di là dei risultati, quello che ci preme e ci contraddistingue – conclude il Presidente – è la gioia del condividere, dello stare insieme, anche faticando. Il sudore, tanto per usare una metafora, è un collante decisivo per mettere insieme le volontà di condividere la fatica e anche la vita".

Sopra:
foto di gruppo durante una premiazione;
sotto:
i podisti di Legnaro in marcia

Tre giorni in viaggio con il Cral della Banca

Movida madrilena anche culturale

Un gruppo di collaboratori della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena che hanno partecipato al viaggio a Madrid

Nella pagina a fianco: altri scatti della gita a Madrid, tra cui, al centro, la bellissima Plaza de Toros.

Il 4/5/6 aprile scorso si è svolta la tre giorni organizzata dal Cral della Banca di Credito Cooperativa di Sant'Elena che ha visto la partecipazione di 28 persone tra dipendenti e familiari. La meta prescelta dai soci è stata la capitale spagnola. Madrid, di lontane origini arabe, da modesto borgo sito sulle rive del fiume Manzanares, con il trasferimento nel XVI secolo della corte dall'antica capitale Toledo, è divenuta negli anni il centro politico e finanziario del paese, nonché città europea tra le più vive dal punto di vista artistico e culturale. Il tour del Cral ha consentito ai partecipanti di conoscere i due volti della città: animatissima, da un lato, con le sue ampie piazze e con la sua "movida", soprattutto serale, "tranquilla e sonnolenta" dall'altro, come è riscontrabile ancor oggi nello spirito dei veri "madrileni". La visita, che si è articolata in molteplici tappe, attraverso ampi giardini pubblici (Parco del Retiro e Giardino Botanico) e lunghi viali alberati (Paseo del Prado e della Castellana), ha consentito ai partecipanti di apprezzare i monumenti e le piazze più famose (Plaza de Toros, Puerta del Sol, Plaza Mayor, Palacio Real), per concludersi con la scoperta dei tesori artistici del Museo del Prado, che con le opere del Goya, del Velasquez e de El Greco, rappresenta la più grande pinacoteca di Spagna e una delle più ricche al mondo.

Il viaggio in terra spagnola non poteva concludersi senza la visita all'ex capitale Toledo, antica città a sud di Madrid, nella quale si fondono perfettamente caratteri arabi, cristiani ed ebrei. Ne sono testimoni monumentali la Puerta della Bisagra, ricca di simbolismi, ingresso alla città vecchia, la fortezza araba dell'Alcazar, la Cattedrale cristiana (una delle più belle di Spagna), e le varie sinagoghe sparse nel tessuto urbano. Con la limpida consapevolezza che lo spirito che anima gli appuntamenti del Cral non è soltanto la ricerca di luoghi rinomati per le loro bellezze artistiche e attrattive culturali, ma anche, e soprattutto, la voglia di stare insieme e di condividere esperienze fuori dall'ambiente professionale per conoscersi e magari poi… anche lavorare meglio, possiamo dire, con soddisfazione, che questa volta sono stati centrati tutti e due gli obiettivi incoraggiando gli organizzatori a ripetere in futuro esperienze di analogo spessore.

WEEK END SULLA NEVE

A febbraio un nutrito gruppo di colleghi con i propri familiari ha trascorso un week end sulle piste da sci. Sono stati un sabato e domenica allegri e soleggiati quelli trascorsi a Vipiteno, bella e caratteristica cittadina in Alto Adige, quasi ai confini con l'Austria.
Le belle piste da sci del comprensorio di Racines hanno permesso agli sciatori più esperti di provare l'ebrezza di discese mozzafiato.
La sempre piacevole ospitalità sudtirolese e i buoni cibi non hanno fatto altro che riscaldare il già piacevole soggiorno dei nostri soci.

Sopra:
i collaboratori della BCC Sant'Elena sulle piste da sci del comprensorio di Racines

Investimenti secondo la MIFID

PRIMA PARTE

MIFID (MARKETS IN FINANCIAL INSTRUMENTS DIRECTIVE) Direttiva 2004/39/CE, approvata dal Parlamento Europeo il 20 aprile 2004, con l'obiettivo di definire uno standard comune all'interno della Comunità in materia di servizi di investimento, adeguare la precedente legislazione ai cambiamenti avvenuti negli ultimi anni in campo finanziario e favorire la concorrenza. In particolare gli obietti primari sono:

- garantire protezione agli investitori;
- rafforzare l'integrità e la trasparenza dei mercati;
- disciplinare l'esecuzione organizzata delle transazioni da parte delle Borse, degli altri sistemi di negoziazione e delle imprese di investimento;
- stimolare la concorrenza tra le borse tradizionali e gli altri sistemi di negoziazione.

CONSULENZA Prestazione di raccomandazioni personalizzate ad un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa dell'impresa di investimento, riguardo ad una o più operazioni relative a strumenti finanziari.

Una raccomandazione è personalizzata quando viene fatta ad una persona nella sua qualità di investitore o potenziale investitore o nella sua qualità di agente di un investitore o potenziale investitore. Tale raccomandazione deve essere presentata come adatta per tale persona o deve essere basata sulla considerazione delle caratteristiche di tale persona, e può raccomandare la realizzazione di un'operazione appartenente ad una delle seguenti categorie:

- comprare, vendere, sottoscrivere, scambiare, riscattare, detenere un determinato strumento finanziario o assumere garanzie nei confronti dell'emittente rispetto a tale strumento;
- esercitare o non esercitare qualsiasi diritto conferito da un determinato strumento finanziario a comprare, vendere, sottoscrivere, scambiare o riscattare uno strumento finanziario. Una raccomandazione non è personalizzata, se viene diffusa esclusivamente tramite canali di distribuzione o se è destinata al pubblico.

ADEGUATEZZA Nella prestazione di servizi di:

- consulenza in materia d'investimenti;
- gestione di portafogli;

l'impresa d'investimento ha il dovere di ottenere le informazioni necessarie in merito:

- alle conoscenze ed esperienze in materia d'investimenti;
- al tipo specifico di prodotto o servizio;
- alla situazione finanziaria;
- agli obiettivi d'investimento del cliente;
- per essere in grado di valutare se l'investimento è conforme o meno alle sue caratteristiche.

La valutazione di adeguatezza è considerata "attività propedeutica" alla prestazione dei servizi in esame, in assenza della quale non è possibile procedere.

APPROPRIATEZZA Nella prestazione di servizi di:

- ricezione e trasmissione di ordini;
- esecuzione di ordini;
- collocamento di strumenti finanziari;

l'impresa d'investimento ha il dovere di ottenere le informazioni necessarie in merito:

- alle conoscenze ed esperienze del cliente in materia di investimenti;
- al tipo specifico di prodotto o servizio.

Qualora il cliente decidesse di non fornire le informazioni, l'impresa di investimento può fornire comunque il servizio di investimento al cliente a patto che lo avverta che la sua decisione impedirà di valutare se quel servizio o prodotto sia appropriato.

BEST EXECUTION (ESECUZIONE ALLE MIGLIORI CONDIZIONI) Esecuzione di un ordine della clientela garantendo al cliente le condizioni migliori in termini di prezzo, di certezza e di tempi di esecuzione (total consideration). In particolare le imprese di investimento tengono conto dei seguenti fattori al fine di garantire il rispetto del principio di Best Execution:

- le caratteristiche del cliente;
- le caratteristiche dell'ordine del cliente;
- le caratteristiche degli strumenti finanziari oggetto dell'ordine;
- le caratteristiche delle sedi di esecuzione alle quali tale ordine può essere diretto.

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO
Un credito di fiducia

Guida informativa realizzata da ABI e distribuita da Bcc Sant'Elena

Da oggi, quando decidiamo di investire i nostri risparmi in strumenti finanziari (obbligazioni, azioni, titoli di stato, quote di fondi), troviamo in banca molte importanti novità. Con l'arrivo delle nuove norme europee sugli investimenti finanziari, previste dalla Direttiva MIFID si richiede alla banca di raccogliere una serie di informazioni più dettagliate rispetto al passato sugli obiettivi e attitudini di investimento del cliente, sulle sue aspirazioni, sulle sue conoscenze dei mercati finanziari ecc. Si tratta di una piccola rivoluzione che pone l'investitore al centro della scena. Questa guida, a disposizione dei clienti presso tutte le succursali della banca, intende offrire una veloce panoramica sulle principali novità introdotte, privilegiando semplicità e pragmatismo.

E' POSSIBILE RICHIEDERE LA GUIDA PRESSO TUTTI GLI SPORTELLI DELLA BCC DI SAN'ELENA

Banca Sant'Elena ora anche a Sant'Angelo in Via Marconi, 5

Sant'Elena
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

Un credito di fiducia

BCC CREDITO COOPERATIVO
DIFFERENTE PER FORZA
creditocooperativo.it