

ANNO XVI - N°3
NOVEMBRE 2017

BCCNOTIZIE

Spedizione in A.P. 70% - Legge 662/96 - Autorizzazione Filiale di Brescia - Contiene I.R.

NOVITA' IN BANCA
Il nuovo
servizio di
Consulenza a 360°

L'OCCHIO DEL FISCO
Escapologia fiscale
I falsi miti
spiegati
dall'esperto



CREBITO COOPERATIVO

BCC DEL GARDA

serata del Socio
Silenzio in sala
Si inizia...

>>>

7

Serata del
SOCIO
duemiladiciassette



POS Agile e
POS Leggero
nuovi servizi

per chi ha un'attività >>>

11

6

Un nuovo modello di business
una logica di servizio
a partire dai
bisogni dei clienti

>>>



14

Nuovi
servizi di
consulenza
finanziaria

<<<

Direzione, Redazione e Amministrazione

Banca di Credito Cooperativo Colli Morenici del Garda
Via Trieste, 62 - 25018 Montichiari Tel.030 96541 - info@garda.bcc.it

Direttore Responsabile

Alberto Allegri

Redazione a cura di

Alessandra Mazzini

Comitato di redazione

Luca Apollonio, Enrico Cotelli, Alessandra Elisetti, Domenico Fascilla, Carlo Maccabruni, Michela Mangano, Manuele Martani, Stefano Mondoni, Francesco Pasqualini, Nicola Piccinelli, Graziella Plebani, Ezio Soldini

Progetto Grafico: MVA - Brescia - Sarezzo (BS)

Stampa: Poligrafica Bresciana srl, via Caduti Piazza Loggia, 31 - Botticino (BS)
Autorizzazione Tribunale di Brescia N.17 del 04/04/2000

"Per le fotografie di cui, nonostante le ricerche eseguite, non è stato possibile rintracciare gli aventi diritto, l'editore si dichiara pienamente disponibile ad adempiere ai propri doveri."

SOMMARIO

- 5 L'editoriale
- 6 Notizie dalla banca
- 7 Serata del Socio 2017: silenzio in sala... si inizia
- 8 Notizie dalla banca/3
- 11 POS Agile e POS Leggero nuovi servizi per chi ha un'attività
- 12 Il VII Forum lancia il Manifesto dei giovani Soci del Credito Cooperativo
- 14 Nuovi servizi di Consulenza Finanziaria
- 16 In BCC del Garda i super specialisti della finanza
- 17 Leggere i nuovi bilanci post-riforma

Il VII Forum lancia il
Manifesto dei
Giovani Soci del
Credito Cooperativo
>>>

12



In BCC del Garda
i super specialisti
della finanza
>>>

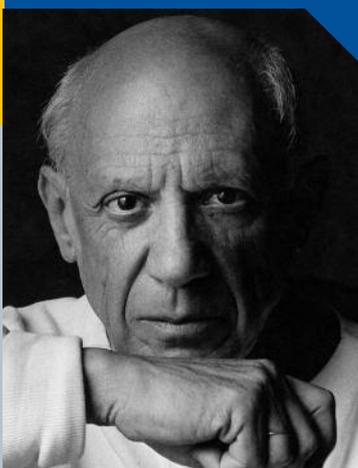
16

PICASSO
L'opera
>>>

22

20

L'occhio del Fisco
Escapologia fiscale:
i falsi miti spiegati
dall'esperto
>>>



La carta utilizzata per realizzare questa
pubblicazione è stata ricavata da piantagioni
ecologicamente orientate, ed è:
- ECF (Elemental Chlorine Free)
- 100% Riciclabile
- Certificata ISO 9001 et ISO 14001



ECO-MANAGEMENT
AND AUDIT SCHEME
VM-08/019

- 18 Da Garda Vita e BCC del Garda un nuovo servizio per le aziende
- 19 Il manifesto dei giovani Soci del Credito Cooperativo
- 20 Consulenza - L'occhio del fisco
- 21 Siamo tutti talenti
- 22 L'angolo dell'arte - Picasso, l'Opera
- 24 Accanto alla nuove generazioni e a sostegno della creatività
- 25 Concerto d'inverno
- 26 Eventi sul territorio



SEI PRONTO PER APPLE PAY®?

Vieni in Banca e chiedi la sostituzione della tua attuale carta con una nuova CartaBCC Mastercard®!



Le nuove Carte Gold e Classic



Aggiornamento automatico dei dati carta per le tue utenze e i tuoi wallet digitali.



Maggiore sicurezza con l'utilizzo del PIN per tutti i tuoi acquisti.



Tecnologia Contactless



Acquisto Facile®

- Soddisfatti o rimborsati entro 30 gg
- Estensione di un anno della garanzia legale dei tuoi acquisti
- Assicurazione per il recupero dati da tablet, smartphone o PC



Pronte per Apple Pay®



Addebito posticipato



Quota annua gratuita

con una spesa di almeno 6.000 € con CartaBCC Classic o 14.000 € con CartaBCC Gold nell'anno.



Sms alert gratuito sempre



Registrazione facilitata al portale cartabcc.it

VENTIS ventis.it

MODA ENOGASTRONOMIA CASA

BUONO
20€
VENTIS

In più per te un buono Ventis di 20 € senza limiti di spesa, per iniziare subito il tuo shopping con la nuova CartaBCC!



Di Alessandro Azzi
Presidente BCC del Garda

Fine anno, tempo di bilanci e di sguardi al futuro



La fine dell'anno è come sempre tempo di bilanci, un'occasione per fare il punto della situazione, tirare le fila e proiettarsi verso il futuro in maniera consapevole e pronta ad affrontare nuove sfide.

Presidente, il Gruppo bancario cooperativo targato Iccrea prende sempre più forma. A che punto siamo del cammino?

Il gruppo bancario cooperativo guidato da Iccrea sta proseguendo il percorso verso l'effettiva costituzione. Entro la fine dell'anno verrà presentata l'istanza per l'autorizzazione alla BCE, che avrà 120 giorni di tempo per esprimersi. È ragionevole quindi ipotizzare che per aprile ci sarà il via libera definitivo e quindi prima di settembre o comunque prima della fine del 2018 il Gruppo sarà operativo.

Quali saranno le caratteristiche del Gruppo?

Il Gruppo bancario Iccrea sarà il quarto per dimensioni in Italia e sarà la prima banca locale del Paese. Ma sarà soprattutto un soggetto di grandi dimensioni ma non omologabile agli altri gruppi tradizionali perché le banche di credito cooperativo saranno componenti del gruppo bancario ma anche titolari ciascuna della propria licenza bancaria. In un momento in cui il Paese ha un forte bisogno di banche che sappiano essere

davvero vicine al territorio il Gruppo coniugherà l'esperienza unica del Credito Cooperativo con le esigenze del mercato bancario attuale.

E sul fronte interno quali progetti si stanno profilando per la Bcc del Garda?

Anzitutto la banca si sta impegnando particolarmente nella consulenza finanziaria. L'attuale andamento del mercato e dei tassi fa sì che i rendimenti sui depositi e sui risparmi investiti tradizionalmente siano molto bassi. Da ciò nasce l'esigenza di condurre il risparmiatore verso investimenti sempre più diversificati e senza rischio; per tale ragione abbiamo predisposto un percorso di formazione altamente qualificata per i nostri dipendenti in materia di consulenza finanziaria.

Dei veri e propri specialisti dell'assistenza all'investitore.

Esatto. E ciò viene a coincidere perfettamente con l'identità della nostra banca, che sta proprio nell'affiancamento e nell'accompagnamento costante del cliente. Vogliamo continuare ad essere una banca del territorio e non una banca anonima. Un tratto che ci distingue e che ci impone di avere quindi operatori con professionalità e competenze molto elevate.

E per quanto concerne la rete delle filiali ci sono programmi in vista?

Parallelamente, proprio per ottimizzare l'impegno del personale, stiamo predisponendo un nuovo modello di business della rete delle filiali. Proprio perché siamo consapevoli che lo sportello tradizionale sta perdendo sempre più operatività, stiamo optando per riorganizzare gli istituti sul territorio in modo meno dispersivo, facendo della figura dell'operatore un vero e proprio esperto a disposizione del cliente per tutte le operazioni più complesse.

Presidente l'appuntamento è dunque al 7 dicembre?

Certamente. Con piacere rinnovo l'invito per tutti i Soci a partecipare alla nostra Serata del Socio, quest'anno in una veste meno tradizionale ma sempre ricca di spunti di riflessione, nonché occasione per scambiarci gli auguri di Natale.



Massimiliano Bolis
Direttore Generale BCC del Garda

Come è noto dalla fine del 2016 la Bcc del Garda ha iniziato un percorso volto a definire un nuovo modello di business. Come anticipato dall'editoriale del presidente, la riforma alle porte, la necessità di offrire sempre più prodotti e servizi innovativi in modo puntuale e organizzato va di pari passo con il mantenimento di un'identità, quella di banca cooperativa a mutualità prevalente, che deve continuare a privilegiare la relazione con il territorio attraverso le filiali.

Direttore Bolis, ci può ricordare le fasi di cui si compone il progetto?

Il progetto prevede tre fasi. Anzitutto abbiamo portato avanti in questi mesi la revisione del modello distributivo con una valutazione puntuale del grado di efficienza della rete distributiva a livello di singola filiale. Un lavoro che ha definito i modelli di riferimento per indirizzare l'operatività delle filiali e preciserà un nuovo modello di sviluppo della relazione con il cliente, attraverso l'aumento del numero di servizi collocati e la specializzazione dell'offerta.

A che punto siamo?

Dopo l'individuazione del nuovo modello distributivo

Nuovo modello di business: una logica di servizio a partire dai bisogni dei clienti

siamo ora alla seconda fase, ovvero all'implementazione del nuovo modello di servizio, che vuole valorizzare le nostre peculiarità come banca di credito cooperativo per supportare e incrementare la nostra efficacia commerciale.

E come si struttura questo modello?

Per capirlo dobbiamo anzitutto abbandonare una logica di prodotto per sposarne una di servizio. In modo particolare abbiamo voluto incrementare la nostra efficacia commerciale tramite un approccio più strutturato alla definizione dell'offerta e alla gestione della clientela. In altre parole non possiamo più prescindere dall'analisi del cliente e dall'identificazione dei suoi bisogni, ed è su questi e sul confronto con i prodotti offerti che abbiamo deciso di costruire la nostra nuova operatività.

Come si è concretizzato tutto questo?

Abbiamo definito una griglia che riassume le varie tipologie di clientela, definita attraverso criteri ricavati dai bisogni che proprio questi ultimi hanno espresso. A ogni tipologia di clientela individuata e profilata a partire dalle varie fasi di vita, abbiamo poi associato un portafoglio modello.

L'obiettivo è quindi offrire prodotti sempre più adeguati ai clienti nelle varie fasi di vita?

Esattamente.

E quale ruolo avranno le filiali?

La nostra caratteristica precipua, ovvero la prossimità, deve essere un vantaggio. Il punto di forza da valorizzare. Ciò deve andare però di pari passo con una consulenza sempre più qualificata. Vanno in questo senso i nuovi servizi finanziari di cui parla il dott. Cotelli a pagina 14.

Filiali in cui i clienti potranno trovare consulenti sempre più specialisti...

È così. Per questo stiamo investendo moltissimo nella formazione interna, come spiega la dott.ssa Elisetti alle pagine 16 e 17.

Una volta definiti i prodotti abbinati a ogni fascia di clientela sarà fondamentale individuare un nuovo e più ampio modello di contatto, ovvero i canali disponibili agli operatori per dialogare con i clienti e, così facendo, ottimizzare il modello distributivo.



Serata del
SOCIO
duemiladiciassette



Silenzio in Sala! Si inizia...

Appuntamento 7 dicembre al Centro Fiera del Garda di Montichiari



Teo Teocoli



L'orchestra Zamboni

DI MICHELA MANGANO - UFFICIO COMUNICAZIONE E RELAZIONE CON I SOCI

La Serata più attesa da tutti i Soci BCC del Garda è fissata per giovedì 7 dicembre, a partire dalle ore 20.00, al Centro Fiera del Garda di Montichiari.

Sì, si tratta di una data infrasettimanale: giovedì. E' però preludio di una festività e, per molti, di qualche giorno di riposo. Un'occasione che la Banca ha colto per proporre l'invito a tutti i nostri Soci.

Un evento tradizionale molto apprezzato e seguitissimo dalla compagine sociale che quest'anno si presenterà con una impostazione rinnovata. La diversità, che i Soci coglieranno già da subito nel biglietto di invito, sarà rappresentata da un nuovo approccio e da un programma innovativo rispetto al passato.

Non è previsto un convegno pre-cena che, nelle edizioni precedenti, coinvolgeva solo una parte di Soci. E' mantenuto invece il saluto del Presidente Alessandro Azzi direttamente nella sala centrale, dove darà il benvenuto a tutti i Soci e terrà un discorso che quest'anno, per l'importanza dell'occasione e per la particolarità del periodo storico che stiamo vivendo, sarà molto significativo per tutti coloro che credono nel futuro e nelle prospettive della nostra Banca.

La Serata del Socio si configura come un appuntamento che idealmente, e in modo conviviale tra Soci e collaboratori, chiude l'intensa attività svolta dalla nostra azienda nel corso dell'anno e lancia la prospettiva per i nuovi scenari da intraprendere. La ragion d'essere di questo appuntamento infatti è il dialogo, l'interpretazione e la condivisione di avvenimenti, di risultati e di strategie della Banca. Un clima rilassato e amichevole che agevola il suggello tra la Banca e i propri Soci: una comunione di intenti e una vicinanza di valori, in una ambientazione che si inserisce per-

fettamente nel periodo pre-natalizio.

Il programma della Serata prevede la presenza di un personaggio televisivo amato e seguito da un vastissimo pubblico: Teo Teocoli. L'artista milanese salirà sul palco con travestimenti, imitazioni e monologhi che coinvolgeranno il pubblico con un'esplosione di comicità contagiosa.

Durante la Serata sarà proposto un Ensemble musicale condotto da alcune delle Bande cittadine beneficiarie dei certificati di deposito solidali "Symphonia" emessi dalla Banca lo scorso mese di settembre. Il certificato solidale "Symphonia" ha riscosso un successo talmente inaspettato che, poco dopo l'emissione, il Consiglio di Amministrazione, per rispondere alle richieste dei molti sottoscrittori, ha elevato il plafond da tre a cinque milioni di euro. In dieci giorni si è collocata l'intera cifra stanziata. Lo straordinario gradimento da parte di Soci e Clienti ha fatto ideare il progetto di dare giusto riconoscimento a queste realtà della cultura musicale locale. I musicisti componenti delle varie Bande dunque si uniranno in occasione della Serata del Socio in un'orchestra formidabile per suonare in sequenza tre pezzi famosi. Una esibizione unica nel suo genere. La serata sarà anche l'occasione per la consegna dei contributi alle Bande musicali.

Infine, ma non per ultime, le premiazioni dei Soci fedeli con più di quarant'anni di Banca e degli studenti (Soci e figli di Soci) che hanno raggiunto brillanti risultati scolastici.

Nella seconda parte della serata l'immane orchestra Zamboni si esibirà, fino a tarda notte, per gli appassionati del ballo.

La cena, come di tradizione, sarà a base del famoso spiedo bresciano.

Suona la campanella!

Si torna sui banchi di scuola. Consapevoli per genitori e nonni che uno degli antidoti all'incertezza è investire in una buona istruzione per figli e nipoti. Ma quanti soldi è necessario accantonare? E come? Ecco alcune opportunità per chi desidera iniziare a risparmiare oggi per un obiettivo universitario futuro, tra dieci/diciotto anni. I rendimenti bassi, o addirittura negativi, sono una sfida non da poco per le famiglie che devono accantonare di più e affrontare un maggior rischio.



I fondi pensione: gli sconti del Fisco fino a 5 mila euro

Può sembrare esagerato, eppure attivare un fondo pensione fin dalla culla (o quasi) ha una sua logica. I vantaggi fiscali sono interessanti, anche per i genitori. Il versamento in quote di fondi pensione fino ad un importo di 5.164 euro all'anno possono essere dedotte dall'imponibile Irpef annuo. Se, per esempio, il genitore che versa 5.164 euro al fondo pensione per il figlio a carico avesse un reddito Irpef annuo di 35 mila euro, risparmierebbe 1.962 euro di tasse, che salirebbero a 2.117 nel caso in cui il suo reddito fosse per esempio di 65 mila euro e a 2.220 euro se il reddito annuo fosse di 90 mila euro. Inoltre sul risultato di gestione maturato il fisco preleva il 20% (rispetto al 26% previsto sui rendimenti dei fondi comuni, delle sicav e delle gestioni patrimoniali) ed applica una tassazione agevolata in fase di prestazione previdenziale finale (sia essa sotto forma di rendita che di capitale). L'insieme di questi vantaggi fiscali permette di sopportare rendimenti della gestione finanziaria del fondo anche quando non fossero particolarmente brillanti.

Infatti, se 18 anni fa fosse stato attivato un fondo pensione con un versamento mensile da 50 euro (per un totale

quindi finora di 10.800 euro versati) il montante maturato ammonterebbe a 15.039 euro (per un +3,3% di rendimento annuo composto) ma con 5.338 euro di risparmi fiscali complessivi. Il calcolo si riferisce a un genitore che avesse avuto un reddito medio di almeno 35 mila euro annui.

C'è poi un altro aspetto dei fondi pensione che può far comodo alle famiglie. L'anticipazione del capitale maturato si può richiedere soltanto per gravissimi problemi di salute fino al 75% del totale della posizione accumulata, dopo 8 anni di iscrizione alla previdenza complementare si può chiedere al massimo il 30% per altre esigenze (senza alcuna preclusione). Questo meccanismo consente di «blindare» il capitale, lasciando però aperta la porta ad un salvagente in caso di bisogno. Per ottimizzare il rendimento finale è comunque possibile adottare un semplice accorgimento. Se il piano di versamenti è di 18 anni, per esempio, si parte con il versamento iniziale nel comparto del fondo pensione a più alto profilo di rischio per poi decrescere (dopo 10 anni) in un comparto bilanciato e, quando mancano 3-4 anni, in un comparto obbligazionario per chiudere gli ultimi due anni in un comparto garantito.

Fondo Pensione Aureo *Un investimento flessibile e su misura*

Apri un fondo pensione per il tuo bambino, fino ai suoi 18 anni beneficerà dell'azzeramento dei diritti fissi.

I Pac: piccoli passi puntando (anche) sulla Borsa

Attualmente i tassi di interesse dei titoli obbligazionari sono sui minimi storici e in alcuni casi (come per i Bot i Ctz) addirittura in territorio negativo. Una soluzione, da valutare, è quella di assumersi dei rischi maggiori – da sopportare soprattutto nel breve periodo – per cercare di incamerare rendimenti più sostanziosi nel medio lungo termine. Una formula che consente di entrare in Borsa con un profilo di rischio più «controllato» rispetto all'investimento dell'intero capitale tutto in una volta è quello dei Piani di accumulo (Pac). Questa opzione investe in modo costante una somma (anche 50 o 100 euro per volta) in tutte le condizioni di mercato. Sia quando gli indici di

Borsa salgono, sia quando i listini scendono. In questo modo, attivando il Pac alla nascita del figlio, o nei primi anni di vita, è possibile, mese dopo mese, anno dopo anno, accumulare un capitale cospicuo. Per esempio con un Pac da 50 euro al mese della durata di 18 anni (per un controvalore quindi di 10.800 euro totali) dal 1985 a oggi in media è stato possibile accumulare 18.380 euro tramite un buon fondo bilanciato. Nei periodi migliori si sono raggiunte punte di quasi 24 mila euro per il bilanciato. Al contrario, nelle situazioni peggiori, il capitale accumulato con il Pac sul fondo bilanciato non è andato oltre i 14.758.

 **Pertempo** *Pensaci ora*

 **BCC**
CREDITO COOPERATIVO

*Emma, 8 mesi,
da grande sarà
una chef stellata*



Fondo Pensione Aureo

Un investimento flessibile e su misura

Apri un fondo pensione per il tuo bambino,

fino ai suoi 18 anni beneficerà dell'azzeramento dei diritti fissi.

Messaggio promozionale riguardante forme pensionistiche complementari. Il Fondo Pensione Aureo è un prodotto istituito da BCC Risparmio&Previdenza SGR.p.A. Prima dell'adesione leggere la Sezione I della Nota informativa "Informazioni chiave per l'aderente". Maggiori informazioni sulla forma pensionistica sono rinvenibili nella Nota informativa completa e nel Regolamento disponibili presso le sedi delle BCC collocatrici e sul sito internet www.bccrisparmioeprevidenza.it. Pertempo identifica l'offerta integrata di prodotti di previdenza complementare ed assicurativi del Credito Cooperativo proposti dalle BCC e Casse Rurali.

www.bccrisparmioeprevidenza.it

 **Pertempo** *Pensaci ora*

 **BCC DEL GARDA**



Il tuo cliente
è contento...
i tuoi
affari
di più!

POS

AGILE LEGGERO

Per te che sei un artigiano, un esercente o un professionista, il POS è il sistema perfetto per dare un servizio in più al tuo cliente e darti la sicurezza che cerchi nei pagamenti. Con **POS Agile e Leggero** infatti...

- non dovrai più contare e trasportare contanti
- niente più problemi di resti
- niente più rischi perché l'incasso viene accreditato direttamente dalla Banca
- e nemmeno più rischi di negoziare carte smarrite o rubate
- e infine eviti di tenere in cassa denaro a rischio di furti o banconote false

Facile, veloce e sicuro.



BCC DEL GARDA

www.bccgarda.it

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta riservata alle nuove installazioni POS.

Per tutto quanto qui non previsto si faccia riferimento al foglio informativo disponibile in tutte le filiali Bcc del Garda e sul sito www.bccgarda.it.

POS Agile e POS Leggero nuovi servizi per chi ha un'attività



UFFICIO REDDITIVITÀ

Dal 30 giugno 2014 è stato introdotto l'obbligo per esercenti, professionisti e studi professionali di accettare pagamenti elettronici effettuati tramite POS (Point of sale) utilizzando carte di credito, di debito e prepagate. L'obbligo di accettare pagamenti in moneta elettronica è previsto dal Decreto Ministeriale 24/01/2014 (Disposizioni sui pagamenti elettronici) e riguarda le transazioni aventi come oggetto la vendita di beni, servizi e prestazioni professionali con costo di acquisto a partire da 30 €. Tuttavia, la norma non prevedeva sanzioni per i non adempienti.

È notizia di queste settimane che è allo studio un disegno di legge volto a ridurre la soglia di esenzione degli attuali 30 € introducendo il regime sanzionatorio collegato alla norma sopra riportata.

Bcc del Garda, da sempre attenta ad affiancare i propri clienti nel processo di adeguamento alle evoluzioni di mercato e normative, propone un servizio estremamente semplice, declinato in due convenienti versioni, che mette a disposizione un'apparecchiatura aggiornata alle ultime tecnologie, per essere pronti alle nuove sfide digitali del mercato.

• Il Servizio POS Agile

particolarmente adatto per quelle attività che incassano prevalentemente tramite carta di debito (bancomat) con un

canone di noleggio che decresce al crescere del volume di transato fino al completo azzeramento al superamento di soli 5.000 € di incassi effettuati con carte di debito nel mese, ed una commissione ridottissima che può arrivare sino allo 0,45% (oltre 0,05 € fissi) dell'importo dell'operazione incassata tramite carta di debito.

• Il Servizio POS Leggero

particolarmente adatto per quelle attività che incassano prevalentemente tramite carta di credito, con una commissione unica applicata sull'importo delle operazioni dello 0,95% (Circuiti Maestro®/Vpay®) o dell'1,00% (Circuiti Visa®/Mastercard®), ed un canone di noleggio che può essere azzerato al superamento di soli 10.000 € di incassi effettuati con carte di credito (circuiti Visa®, Mastercard®, Maestro® e Vpay®) nell'ambito del mese.

Inoltre sia su POS Agile che su POS Leggero è attivabile gratuitamente l'**innovativo servizio Satispay Business®** che consente l'incasso di operazioni del valore fino a 10 € senza applicazione di nessuna commissione.

Le Filiali Bcc del Garda rimangono a disposizione per illustrare tutti i dettagli delle iniziative e per valutare insieme a clienti e Soci ogni particolare esigenza connessa alle specificità della loro attività economica.

il VII Forum lancia il Manifesto dei Giovani Soci del Credito Cooperativo

L'Evento

Non è banale dire che il Credito Cooperativo nacque nel 1849 grazie all'intuito di Raiffeisen, che a soli 31 anni fondò la prima Cassa di Prestiti al mondo per i contadini indigenti del proprio territorio. Partiamo da lontano per evidenziare un concetto: il Credito Cooperativo è nato Giovane! Anche questo è stato espresso dai 250 Giovani Soci che dal 29 Settembre al 1 Ottobre, a nome di 45 Bcc e 14 Federazioni Regionali, hanno dato vita alla Settima Edizione del Forum a loro dedicato, quest'anno ospitato da Federazione Campana a Capaccio-Paestum (Salerno). L'evento – organizzato da Federcasse in collaborazione con Symbola (Fondazione per le Qualità Italiane) – ha raccolto l'eredità dello scorso anno, mantenendo il confronto tra i partecipanti per creare il Manifesto dei Giovani Soci del Credito Cooperativo (cfr. p. 19). E l'unanimità dei presenti ne ha approvato la stesura come attestato d'identità di un movimento nazionale con sempre maggiore coscienza di

sé nella comunanza dei valori fondativi delle Bcc. Un prezioso risultato da riportare nelle proprie sedi, ma non l'unico.

I Protagonisti

“Essere Giovani Soci, essere protagonisti”. Oltre ad essere stato lo slogan del Settimo Forum di Paestum è anche una caratteristica intrinseca dell'essere socio in generale: protagonista non per sé ma per gli altri, spendersi per il noi. “Essere giovani soci” significa prima di tutto avere fiducia in un modello di banca differente: “piccolo e distribuito” non è sinonimo di debolezza, anzi, è manifestazione di presenza (vicinanza concreta e costante), inclusione (non ci interessa la crescita ma uno sviluppo inclusivo), comunità (concretezza e sintonia con il territorio), cooperazione (crediamo nella forza del noi), memoria (ovvero la nostra esperienza, il nostro carburante), qualità (puntare alla qualità), coraggio (coraggio di innovare, di andare contro corrente,



La platea



Il comitato di Coordinamento



La consegna del manifesto



I rappresentanti BCC del Garda

di essere protagonisti), apertura (essere aperti a nuove sfide è nel nostro dna), responsabilità e passione (un'energia stimolante). Sono state queste, infatti, le 10 parole che hanno guidato i lavori del settimo forum, attraverso le quali si è chiesto a ciascuno dei presenti di "essere protagonisti", cercando di esprimere a parole proprie la Bcc del futuro.

Ogni tavolo, composto da dieci giovani soci, coadiuvato da un facilitatore, aveva il compito di produrre un titolo e una descrizione, che raccontassero il significato della parola assegnata all'interno del mondo del credito cooperativo, per diventarne a sua volta articolo del manifesto.

Le Testimonianze

Spendersi per la propria comunità per dare un valore aggiunto fondamentale alla quotidianità collettiva. Gli ospiti che hanno scandito i lavori del Forum hanno testimoniato come ciò sia possibile e di primaria importanza.

Partendo dalle testimonianze dirette di giovani soci imprenditori del territorio, che della valorizzazione della loro terra hanno fatto una vera e propria missione, sino all'ospite che nella prima giornata è riuscito a raccogliere l'attenzione di tutti: Daniele Cassioli.

Daniele, 31enne pluripremiato campione mondiale di sci nautico, è non vedente dalla nascita. Nelle sue parole e nei suoi racconti di vita ci siamo immersi in una vita eccezionalmente ricca di sfide, testimonianza di come un limite possa essere la spinta per trovare nuove modalità per realizzarsi ed essere attore sociale di grande ispirazione. "La vera vittoria diventa successo quando la condividi" una frase che rappresenta perfettamente il suo esempio.

In chiusura dei lavori il collegamento da New York con Giusy De Marco, socia Bcc Capaccio- Paestum e giovane delegata all'ONU. Valore aggiunto del VII Forum giovani soci è avere un'ambasciatrice del Manifesto direttamente alle Nazioni Unite.



Daniele Cassioli



Il Direttore di Federkasse Sergio Gatti

Nuovi servizi di consulenza finanziaria

DI ENRICO COTELLI

AREA FINANZA RESP. UFF. CONSULENZA FINANZIARIA ASSICURATIVA PREVIDENZIALE

**Da novembre in banca aria nuova!
Vieni a respirare una ventata di novità...**

La nostra banca è alla continua ricerca di iniziative che soddisfino i bisogni di Soci e Clienti.

In questi ultimi mesi si sono analizzati gli ambiti nei quali poteva essere ulteriormente migliorato il livello di servizio erogato. E' stato individuato quello dei servizi finanziari di risparmio e investimento in quanto, in un mercato che cambia pelle rapidamente, è importante offrire nuove soluzioni e servizi in grado di rispondere al meglio alle crescenti esigenze di diversificazione degli investimenti.

Due le iniziative poste in essere:

- implementazione del servizio finanziario di consulenza base
- avvio di un nuovo servizio finanziario: Consulenza Finanziaria di Portafoglio Evoluta

Il servizio di consulenza base è stato implementato con l'offerta di portafogli personalizzati composti da strumenti finanziari del risparmio gestito: ogni Socio e Cliente potrà scegliere la gamma che più si adatta ai propri obiettivi.

L'altra novità è l'av-





vio di un nuovo servizio di Consulenza Finanziaria di Portafoglio Evoluta.

I principali vantaggi del servizio:

- monitoraggio giornaliero del portafoglio: per un maggiore controllo del rischio;
- ampia gamma di strumenti finanziari che compongono i portafogli modello: per rispondere alle diverse esigenze;
- incontri periodici con il consulente dedicato: almeno due incontri l'anno;
- revisione periodica dei portafogli: per adeguare gli investimenti ai mutati scenari di mercato;
- informazione: consegna di una reportistica specifica;

Il servizio verrà progressivamente erogato in tutte le filiali da personale appositamente dedicato.

Nel corso degli ultimi due anni il nostro personale ha partecipato a specifici percorsi formativi finalizzati ad accrescere le competenze tecniche e relazionali in ambito finanziario/assicurativo/previdenziale in quanto l'approccio consulenziale deve sempre più contraddistinguere il nostro modo di fare Banca.

La verifica delle reali necessità dei clienti e la creazione di una corretta consapevolezza negli strumenti, che possono soddisfare quei bisogni, sono i presupposti indispensabili per accompagnarli nelle scelte più adatte ed adeguate.

Accanto a quello finanziario, altri due temi sono oggetto di particolare attenzione: la previdenza e la protezione assicurativa.

In merito al tema previdenziale è di fondamentale importanza che ogni individuo sia pienamente consapevole che il sistema pensionistico ordinario non sarà in grado di garantirgli un tenore di vita adeguato nell'età della pensione.

Per tale ragione è necessario pianificare per tempo l'integrazione pensionistica. Il farlo per tempo è una scelta lungimirante e fiscalmente vantaggiosa, se si utilizzano gli strumenti adatti. La tranquillità di un futuro sereno dipende in gran parte dalle scelte di oggi.



Le esperienze di vita e le cronache quotidiane raccontano che il detto "prevenire è meglio che curare" non è campato in aria; eppure, per quale ragione, molte famiglie non sono adeguatamente protette? Anzi... nel confronto con i nostri consulenti emerge che numerose famiglie non hanno attivi strumenti di protezione assicurativa in grado di tutelare con efficacia il patrimonio, il reddito, il tenore di vita, la salute.

Se ci pensiamo, anche un solo evento può, a volte, minare l'equilibrio economico della famiglia:

- una banale caduta
- un evento atmosferico
- un involontario danno provocato ad altre persone.

Si tratta di un tema estremamente importante; per tale ragione, la nostra Banca vuole sempre più impegnarsi per favorire la crescita di consapevolezza dei rischi, l'analisi dei bisogni e per fornire strumenti di tutela adeguati e convenienti.

Da oggi quindi nella tua Banca hai a disposizione un consulente a 360°, attento e professionale, che ascolta i tuoi bisogni e ti accompagna nelle scelte importanti per la serenità e il benessere della tua famiglia.

Fissa un appuntamento contattando la tua filiale.



In Bcc del Garda i super specialisti della finanza

Così la formazione interna altamente qualificata moltiplica le conoscenze e le competenze dei nostri dipendenti

DI ALESSANDRA ELISETTI
RESPONSABILE UFFICIO PERSONALE BCC DEL GARDA

La formazione è uno dei driver che un'azienda ha per rimanere competitiva in un contesto segnato da crisi e cambiamenti continui perché consente di coniugare i bisogni aziendali con le esigenze di sviluppo e di crescita personale dei singoli.

La formazione, infatti, permette di orientare i comportamenti e le attività del personale secondo gli obiettivi previsti all'interno del piano strategico di un'azienda.

Per tale ragione Bcc del Garda ha organizzato già a partire dallo scorso anno percorsi formativi altamente specializzati e correlati al progetto strategico di revisione del servizio di consulenza in ambito finanziario.

La nuova visione del servizio di consulenza, per Bcc del Garda, parte dalla consapevolezza che fare consulenza significa concentrarsi sul cliente ossia conoscere e comprenderne i bisogni presentando allo stesso soluzioni in risposta alle sue necessità. Due sono i progetti formativi realizzati:

- il percorso "La vendita consulenziale" che ha come obiettivo quello di fornire al personale le conoscenze, le competenze e le tecniche necessarie ad offrire una consulenza evoluta in ambito finanziario e assicurativo orientando il cliente verso una gestione diversificata dei risparmi con una pianificazione sull'intero arco di vita;

- il MIAC (Mifid Investment Advisor Certificate): un programma formativo per la certificazione del consulente dipendente, ossia di un consulente che nel proprio ambito organizzativo realizza la propria specifica attività in modo "onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi del cliente" (art. 19 MIFID). Il corso è svolto in aula da docenti universitari e consulenti aziendali con la supervisione del Prof. Eugenio Bertelli dell'Università di Siena responsabile scientifico del programma. Ha una durata di sei mesi e si conclude con un esame finale che certifica le conoscenze e le competenze acquisite.

Lo sforzo formativo è stato intenso e i numeri lo testimoniano:

nell'anno 2016 hanno partecipato al percorso formativo sulla consulenza di vendita 35 persone in 4 sessioni distinte. Nel 2017, 41 persone in 4 sessioni distinte.

Relativamente al MIAC, il percorso ha coinvolto 9 collaboratori della Banca che, a seguito della certificazione conseguita, si stanno dedicando dallo scorso mese di Ottobre ad offrire alla clientela il servizio di consulenza di portafoglio.

Tale percorso ha riscontrato nei partecipanti un alto gradimento come testimoniano i risultati emersi dai questionari di valutazione che sono stati somministrati al termine del corso.

Di seguito gli esiti aggregati delle risposte alle domande "il corso ha soddisfatto le sue aspettative" e "si ritiene complessivamente soddisfatto del corso":

Il corso ha soddisfatto le sue aspettative?

per niente 0% abbastanza 0%



Si ritiene complessivamente soddisfatto del corso?

per niente 0% abbastanza 0%



Il 2018 vedrà continuare l'impegno formativo nell'ambito della consulenza finanziaria. È già programmata un'ulteriore sessione del percorso MIAC che coinvolgerà, a partire dal mese di gennaio 2018, 12 collaboratori. Si tratta in gran parte di giovani, che dopo aver maturato una buona esperienza lavorativa in varie filiali della Banca, continueranno il loro percorso di crescita professionale specializzandosi nell'offrire un servizio finanziario qualificato ai clienti della Banca.

Il percorso formativo

Il piano formativo che ogni anno la nostra Banca predispone ha l'obiettivo di stimolare la crescita professionale e di competenze dei collaboratori affinché gli stessi possano offrire ai Soci e ai Clienti un servizio sempre migliore e con maggiore professionalità.

Non tutto quello che la Banca fa per i propri collaboratori può essere quantificato: tuttavia l'offerta formativa, considerata come opportunità di crescita personale oltre che professionale, può essere vista come uno degli investimenti a più alto valore aggiunto che una realtà aziendale come la nostra può effettuare. Gli scenari evolutivi attuali costituiscono una sfida: la crescente competizione, la digitalizzazione, il cambiamento nelle richieste di servizi bancari e finanziari sollecitano risposte che siano capaci di coniugare una sempre più crescente specializzazione del personale con la valorizzazione della identità relazionale e territoriale della Banca.

È questa la consapevolezza alla base della programmazione dell'attività formativa della Banca nel corso di quest'anno: infatti, oltre alla formazione normativa e di aggiornamento destinata a tutto il personale, parecchie giornate formative sono state riservate e dedicate ad approfondimenti di tipo tecnico-specialistico con percorsi sia nell'ambito della finanza (vedi articolo a pagina 17) che del credito. Relativamente a quest'ultimo ambito merita una menzione speciale il percorso formativo "Leggere i nuovi Bilanci post riforma" dedicato a tutti i Responsabili, Vice e Addetti fidi di Filiale oltre che a tutti gli Analisti fidi di Sede e tenuto dal nostro Amministratore dott. Ivan Fogliata.

Volutamente su questo tema non sono stati coinvolti docenti esterni: la consapevolezza è che tra i nostri Amministratori ce ne siano tanti in grado di mettere a fattor comune la loro competenza ed esperienza.

E così è stato: il dott. Fogliata, grazie alla profonda esperienza nell'ambito della finanza aziendale e alle proprie abilità dialettiche, ha saputo trasmettere

Leggere i nuovi bilanci post riforma

DI ALESSANDRA ELISETTI
RESPONSABILE UFFICIO PERSONALE BCC DEL GARDA



conoscenze e competenze con un taglio prettamente concreto e operativo, come è stato confermato da alcune osservazioni rilevate dai questionari di gradimento di fine corso:

"Un corso che fornisce spunti di riflessione utili per l'operatività quotidiana svolto con professionalità e capacità di mantenere l'attenzione per molte ore su un argomento non proprio leggero."

"Ho molto apprezzato l'approccio pragmatico e chiaro del docente che ha tenuto l'attenzione viva per tutto il corso, con forti connessioni al lavoro in situazioni concrete."

Questa è anche la dimostrazione che due "mondi" (quello di chi amministra e quello dei collaboratori) possono lavorare cooperando e collaborando insieme, ognuno per la propria area di competenza e per l'apporto che può dare al raggiungimento degli obiettivi economici e mutualistici che la nostra Banca si pone.

Il relatore

Ivan Fogliata

analista finanziario, formatore e consulente. Laureato in Finanza Aziendale, svolge attività di formazione in corporate finance nelle aziende e nei maggiori gruppi bancari italiani. Dottore Commercialista, è partner dello Studio Associato AS&F e CEO di FSA Spa, società specializzata nella consulenza in finanza d'impresa. È membro del Consiglio di Amministrazione di Alto Adige Banca Südtirol Bank AG e di BCC del Garda. È coautore del libro "Il profitto è un'opinione. La cassa è un fatto."

Garda Vita, in collaborazione con COMIPA, ha elaborato CREAMWELFARE, una piattaforma informatica per una rapida attivazione di un piano di WELFARE AZIENDALE in grado di adattarsi alle esigenze delle aziende socie e clienti della BCC del Garda! Richiedi maggiori informazioni a welfare@gardavita.it



WELFARE AZIENDALE

Da Garda Vita e BCC del Garda un nuovo servizio per le aziende

DI NICOLA PICCINELLI VICE PRESIDENTE GARDA VITA

Con la libera contrattabilità e la "monetizzazione" dei servizi introdotte dalle ultime due Leggi di stabilità il WELFARE AZIENDALE è divenuto il nuovo pilastro della retribuzione.

Consiste nell'introduzione di un sistema di prestazioni non monetarie e servizi a sostegno del dipendente. Oltre a consentire evidenti risparmi di bilancio e a favorire l'adozione dei piani anche nelle piccole realtà, è una soluzione che rispecchia una visione moderna di benessere organizzativo che è percepita anche dai lavoratori. Si tratta di una risposta concreta a bisogni familiari reali che la crisi spesso rende difficile soddisfare: la gamma di servizi ammessi, al di là dei classici della conciliazione come gli asili nido

Il WELFARE AZIENDALE storicamente è stato realizzato nelle aziende di grandi dimensioni, dove l'elevato numero di dipendenti facilitava l'introduzione di servizi di conciliazione lavorativa come gli asili nido aziendali, le colonie estive per i figli, il trasporto verso il posto di lavoro e molti altri servizi.

In Italia, un pioniere fu Adriano Olivetti che tra gli anni 50 e 70 istituì un articolato sistema di servizi sociali con forte attenzione alla persona, alla costante ricerca di qualità ed efficienza. È proprio questo l'aspetto che più conta in un piano di Welfare: il miglioramento delle condizioni di vita dei lavoratori migliora la percezione che gli stessi hanno della propria azienda traducendosi in maggiore efficienza e produttività.

Grazie alle ultime due leggi di stabilità e

alcune successive circolari dell'Agenzia delle Entrate, il WELFARE AZIENDALE non è più riconducibile solo a una serie di servizi promossi dall'azienda ma la sua introduzione è stata estesa anche tramite contrattazione territoriale e nazionale.

Ne è un esempio il nuovo contratto collettivo dei Metalmeccanici che per l'anno 2017 ha previsto 100 €/anno erogabili esclusivamente in Welfare (150 nel 2018 e 200 nel 2019); con i prossimi rinnovi anche gli altri settori di categoria saranno inevitabilmente interessati; prova ne è che dal 2018 anche il CCNL Orafi di recente sottoscrizione prevederà parte della retribuzione sotto forma di Welfare.

Come vediamo dall'immagine qui a lato, il welfare aziendale è un insieme coordinato e strutturato di iniziative con le quali le aziende si fanno carico dei bisogni dei propri dipendenti e dei loro familiari, concedendo benefit non tanto in denaro quanto sotto forma di beni e servizi.

Questi piani rispondono ad una funzione di integrazione sussidiaria alle esigenze di varia natura dei lavoratori e delle loro famiglie, mediante la messa a disposizione di risorse private aziendali.

Riconoscendo dal punto di vista normativo la valenza sociale di tali iniziative, è consentito, entro certi limiti, la detassazione dei beni e servizi erogati dall'azienda, garantendo in questo modo al lavoratore un potere d'acquisto maggiore rispetto al netto che riceverebbero in busta paga (vedi esempio qui a lato).

È un sistema win-win in cui grazie alla defiscalizzazione si ha la possibilità di un azzeramento del cuneo fiscale, assicurando il giusto beneficio per entrambe le parti coinvolte.

Viaggi	Cure Sanitarie	Cure sanitarie e di prevenzione (dentistiche, oculistiche, ecc.)	Cure sanitarie
Cultura e tempo libero	Asilo e baby parking	Istruzione dei figli	Previdenza Complementare
Formazione	Formazione, viaggi e shopping	Corsi di specializzazione	Assistenza anziani
Shopping	Mutui e/o prestiti agevolati	Mutui e/o prestiti agevolati	Viaggi e tempo libero
Sport			
			
20/30 anni	30/40 anni	40/50 anni	dopo i 50 anni

Fonte: www.creamwelfare.it

Le principali aree di intervento di un piano welfare

Esempio con € 100 di retribuzione

AZIENDA		In busta paga	Grazie al Welfare	In Welfare aziendale	
€ 100,00	Ributazione		Per l'azienda -40 euro di costi	€ 100,00	Ributazione
€ 40,00	Contributi			-	Contributi
€ 140,00	Costo totale			€ 100,00	Costo totale
DIPENDENTE		In busta paga	Grazie al Welfare	In Welfare aziendale	
€ 100,00	Ributazione		Per il dipendente +40 euro di retribuzione	€ 100,00	Ributazione
€ 40,00	Contributi			-	Contributi
€ 60,00	Netto in busta paga			€ 100,00	Netto in busta paga

Nel 2011, durante il secondo Forum dei Giovani Soci, è stato presentato l'art. 12 della Carta dei Valori del Credito Cooperativo, introdotto ufficialmente nel seguente XIV Congresso, che lanciava la sfida del coinvolgimento dei giovani nella vita delle nostre banche.

A sei anni di distanza, con la maggiore consapevolezza di come poter contribuire direttamente come singoli soci e come rete nazionale, una nuova pietra miliare è emersa dal settimo Forum di Paestum: il Manifesto dei Giovani Soci.

Questo documento nasce dal coinvolgimento di tutti i gruppi di Giovani Soci attivi sul territorio nazionale attraverso un questionario che chiedeva di individuare le 5 parole chiave del Credito Cooperativo del futuro.

Dal questionario si è fatta sintesi delle parole selezionando le 10 più rappresentative, che fotografavano meglio l'orientamento dei giovani coinvolti. Queste 10 parole sono diventate il tema dei tavoli di lavoro durante il Forum, per darne una declinazione specifica ed argomentarne il significato dal punto di vista di giovani e soci.

Il risultato è stato redatto nel documento consegnato a chiusura dei lavori dai portavoce nazionali dei giovani soci ai rappresentanti di Federcasse per poter essere anche in questo caso ufficializzato e diventare un faro nel prossimo futuro dei lavori del Credito Cooperativo.

Durante la stesura si è beneficiato del supporto attivo delle strutture associative (Federcasse e Federazione Campana delle Bcc) e degli esperti tecnici di Symbola – Fondazione per le qualità italiane.

In sintesi, Il Manifesto dei Giovani Soci del Credito Cooperativo "è un atto concreto, è l'assunzione di una responsabilità nei confronti delle Bcc": l'impegno dei giovani a mettersi a disposizione ed essere protagonisti è il primo passo per affrontare le sfide del presente e del futuro come cooperazione di credito nel suo complesso.

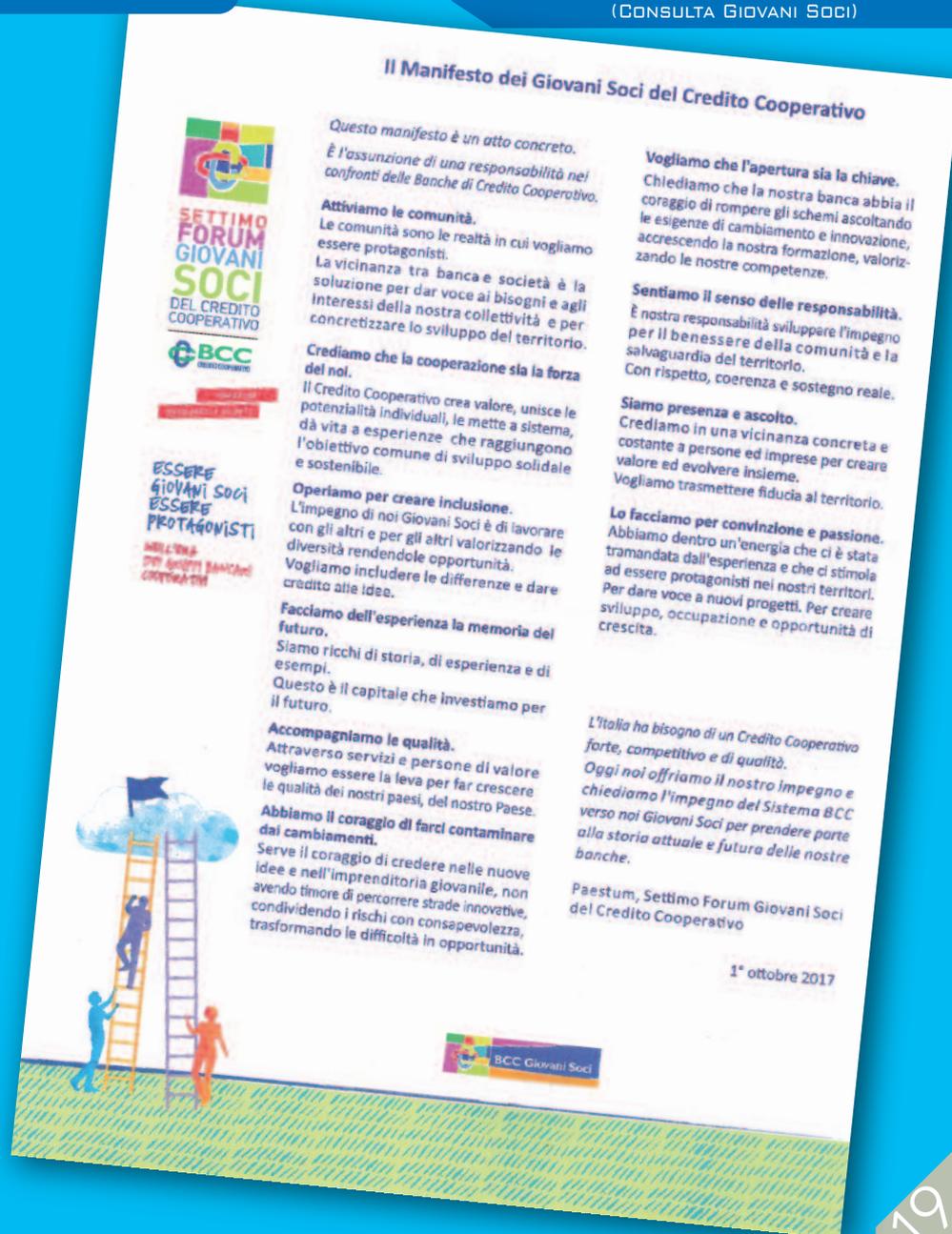
Sfide che vogliamo assolutamente vincere.

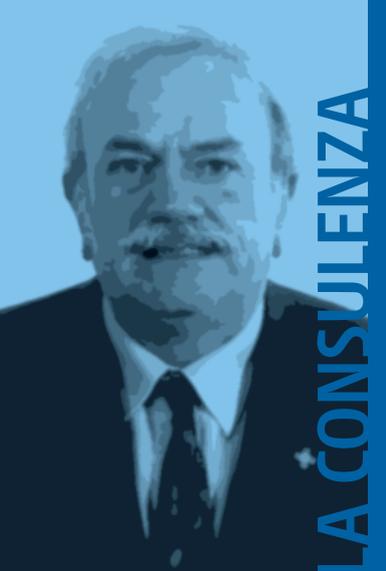
Le 10 parole che compongono il Manifesto:

comunità
cooperazione
inclusione
memoria
qualità
coraggio
apertura
responsabilità
passione
presenza

Il Manifesto dei Giovani Soci del Credito Cooperativo

DI ANGELO MOSCA
(CONSULTA GIOVANI SOCI)





LA CONSULENZA

Di Eugenio Vitello
Membro Collegio dei Probiviri
BCC del Garda

L'occhio
del fisco

ESCAPOLOGIA FISCALE i falsi miti spiegati dall'esperto

Da qualche mese a questa parte i mass media mettono in risalto la figura di un imprenditore che consiglia diversi accorgimenti per ottenere risparmi fiscali. Analizzando oggettivamente i trucchi ed i segreti consigliati si può convenire che alcuni di essi sono praticabili ma spesso il confine tra il lecito e l'illecito non è agevole e, soprattutto, questi cosiddetti trucchi non possono essere adottati acriticamente da tutte le aziende. Esaminiamo alcuni di questi accorgimenti consigliati:

Auto personale o auto aziendale

Le alternative possono essere così riassunte:

a) Intestazione alla persona fisica (dipendente, o amministratore) e relativa presentazione di una nota spese mensile per l'ottenimento del rimborso chilometrico secondo le tabelle Aci;
b) Intestazione all'impresa (auto aziendale). I costi sono deducibili al 20%; l'IVA è detraibile al 40%. La percentuale di deducibilità si alza al 70% nel caso di auto concesse in uso ai dipendenti. Secondo l'imprenditore la prima soluzione operativa sarebbe più conveniente rispetto alla seconda.

VEDIAMO>>>

Le disposizioni fiscali consentono una deducibilità parziale dei mezzi di trasporto (salvo per quelli che sono esclusivamente utilizzati come beni strumentali), ovvero per gli Agenti e rappresentanti di commercio la deduzione fiscale am-

messa è pari all'80% e per i professionisti e le imprese è pari al 20% del costo. **Il tetto** al costo deducibile da ammortizzare (nei limiti prima indicati) è pari a € 18.075,99 euro per le autovetture e a € 25.822,84 euro per agenti e rappresentanti di commercio. La detrazione dell'Iva è ammessa nella misura massima del 40%.

Al contrario i rimborsi chilometrici sono detraibili totalmente, ma la deducibilità è ammessa solo per i veicoli con potenza non superiore a 17 hp per i veicoli a benzina, che diventano 20 per i diesel e, inoltre, nella nota spese bisogna indicare dettagliatamente destinazione e motivi della trasferta. In assenza, pertanto, di percorrenze congrue e giustificabili il rimborso spese è poca cosa.

In conclusione non è possibile generalizzare, con superficialità, una soluzione valida per tutte le Aziende.

I costi per le trasferte

I rimborsi spese erogati dall'azienda ai dipendenti o ai collaboratori che abbiano effettuato una trasferta sono componenti negativi di reddito, fiscalmente deducibili se inerenti l'attività aziendale, ma la normativa fiscale introduce alcune **limitazioni alla deducibilità delle spese di vitto e alloggio a seconda della tipologia di rimborso** che viene erogato, che può essere riconosciuto secondo tre diversi sistemi (vedasi al riguardo l'art. 95 comma 3 del Tuir):



- Il rimborso a piè di lista (o analitico);
- il rimborso forfettario;
- il rimborso misto (in parte analitico e in parte forfettario).

Ciò che in questa sede preme evidenziare è che le spese devono essere analiticamente documentate, per vitto e alloggio (con limiti diversi se la trasferta è all'interno del territorio comunale, nazionale o estero) e che i rimborsi spesa devono essere riferibili a trasferte inerenti all'attività d'impresa, di competenza dell'esercizio, certe nell'esistenza e determinabili nell'ammontare, ad esempio le visite a Clienti, Fornitori, la partecipazione a esposizioni/fiere e simili. È evidente che le aziende di piccola dimensione, con clientela locale, artigiani mono committenti o esercizi pubblici (Trattorie/bar/Ristoranti) non necessitano di spostamenti e, quindi, non potranno lecitamente usufruire di tali costi.

Anche in questo caso, in conclusione, non è possibile generalizzare, con superficialità, una soluzione valida per tutte le Aziende.

Investire in immobili

Il nostro imprenditore consiglia di investire genericamente in immobili intestandoli all'impresa. Questi infatti rappresenterebbero strumenti idonei per poter attuare adeguate "politiche di bilancio" miranti a dedurre costi a profusione e per attuare un'idonea "pianificazione fiscale", anche per quelle aziende per le quali l'attività immobiliare non rappresenta il core business.

VEDIAMO>>>

L'acquisto di immobili non determina vantaggi fiscali per tutte le aziende, in particolar modo per quelle che non agiscono in campo immobiliare. Infatti, non è sufficiente avere un oggetto sociale ampio che includa le più varie attività, in quanto bisogna fare riferimento alle attività effettivamente esercitate.

La detrazione IVA e le imposte sui redditi sugli immobili variano a seconda che siano immobili-merce, immobili patrimonio ed immobili strumentali (questi ultimi suddivisi a loro volta in strumentali per destinazione e per natura – vedasi capannoni).

Ad esempio, ai fini IVA la detrazione soffre di limitazioni se l'immobile è di tipo abitativo. Così come ai fini delle imposte dirette gli immobili patrimonio e quelli abitativi (quindi non strumentali) vengono tassati come reddito fondiario con conseguente indeducibilità dei costi afferenti a tali immobili, (come le persone fisiche).

E non venga in mente di rivendere l'immobile ad un prezzo decisamente inferiore rispetto a quello di acquisto, se non si vuole correre il rischio (salvo casi giustificati) di incorrere in un accertamento da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Anche in questo caso, in conclusione, non è possibile generalizzare, con superficialità, una soluzione valida per tutte le Aziende.



Siamo tutti talenti

Una giornata di formazione per apprendere strumenti utili ed efficaci nella ricerca attiva del lavoro.

Seconda edizione Talent Day 22 novembre in Gardaforum

La nostra società, ma soprattutto i nostri giovani, devono pensare in avanti. Non è una opzione, è una necessità. E per fare questo è giusto organizzare momenti di formazione concreti, promuovere dialoghi semplici e costruttivi, valorizzare le pratiche migliori, rappresentare gli esempi più istruttivi.

Non è solo una questione di atteggiamento, ma anche di scelte, di costanza e di intraprendenza.

In un famoso libro "Italiani di Domani" (must da leggere per tutti i millenials e post-millenials, se non altro per tirarsi su di morale) il giornalista – e direttore di Sette - Beppe Severgnini indica otto T, per vivere più consapevoli il tempo che ci aspetta nel prossimo futuro. Otto chiavi per aprire le porte di un'Italia che, si spera, divenga migliore: Talento, Tenacia, Tempismo, Tolleranza, Totem, Terezza, Terra, Testa.

BCC del Garda, coerentemente con le varie azioni di promozione culturale e formazione economica della comunità in cui opera, propone di aggiungere un'altra T all'elenco: Talent Day!

Il 22 novembre al Gardaforum di Montichiari un appuntamento speciale ed esclusivo per i Soci, i figli di Soci e gli associati Garda Vita, con un'età compresa fra i 18 e i 30 anni.

Per aiutare i giovani ad avvicinarsi al mondo del lavoro in modo più consapevole e fornire loro gli strumenti utili alla ricerca attiva del lavoro, BCC del Garda ha deciso di contribuire concretamente all'orientamento professionale delle nuove generazioni organizzando la seconda edizione del Talent Day, giornata di orientamento formativo che mette in contatto le ragazze e i ragazzi in procinto di entrare nel mercato del lavoro con i Manager delle Risorse Umane.

Il progetto, sviluppato in collaborazione con il partner HRC Group - la Community che riunisce i Direttori del Personale delle principali aziende italiane e multinazionali - ha l'obiettivo di favorire lo sviluppo della consapevolezza di sé attraverso esercizi di autovalutazione, far conoscere dinamiche e trend del mercato del lavoro in Italia e all'estero; sviluppare una strategia di ricerca attiva di lavoro attraverso i canali social; revisionare il curriculum con gli esperti HR e partecipare a simulazioni di colloqui di lavoro.

Una vera opportunità rivolta alle giovani generazioni. Una giornata organizzata con soluzioni concrete e interattive.

Per partecipare, o anche solo per chiedere informazioni, è possibile rivolgersi alla propria filiale oppure scrivere a uff.comunicazione@garda.bcc.it o telefonare all'Ufficio Comunicazione e Relazione con i Soci ai numeri 030 9654 391 – 285.



PABLO PICASSO



DI EZIO SOLDINI
ARTISTA, EX DIPENDENTE BCC DEL GARDA
ED ESPERTO D'ARTE

"L'Opera"



Pablo Picasso - Guernica - 1937

La crisi dell'Impressionismo era cominciata da Cézanne. Una crisi di coscienza che diventa crisi di uno stile. Diventerà in seguito la crisi di una generazione. Da Cézanne a Van Gogh, da Gauguin a Seurat si arriva a Picasso. Si arriva al Cubismo. Quando nel 1904 Picasso si stabilisce definitivamente a Parigi ha ventitré anni. Dai sedici ai venti ha dipinto e disegnato come un forsennato. Ha bruciato tutti i motivi: è stato realista, allegorico, simbolista. E tutto questo in volata, come un acrobata, ma anche come un fahiro. Chiunque altro al suo posto, con le sue straordinarie doti, avrebbe fondato una solida carriera facendosi benvolere dai contemporanei. Invece Picasso si ribella al suo stesso genio. Ha continuato il bisogno di novità e di ricerca. Non si può tuttavia nascondere che, forse, questi continui bisogni di variazioni di stili, queste novità talvolta clamorose concorsero a tenere sveglia l'attenzione di critica e di pubblico intorno al suo nome, fino al punto di farne una sorta di monstrum, di caso curioso e di simbolo del paradosso, della genialità ma anche dell'arbitrio fino alla corruzione della fantasia. Ma intanto Picasso diventava il maestro del Novecento più di-

vulgato e più rotocalcato, il più celebrato e il più discusso, il più sconcertante e il più imprevedibile nelle sue tante sfaccettature di proposte stilistiche e formali. Ma anche risulta il più scomodo ed il più difficile dei maestri. Non è mia intenzione rifare la storia in tappe della vita e dell'arte di uno dei più folgoranti creatori che la storia abbia prodotto. Tagliuzzare la sua arte per dividerla in epoche, in periodi, in formule, in termini, in definizioni, in classifiche è come dividere il mare in lotti. Molte opere sono talmente note che anche chi non segue l'arte le riconosce a prima vista. Si calcola che nella sua vita Picasso abbia dipinto più di quindicimila quadri (senza contare i disegni, le incisioni, le sculture, le ceramiche). Mi limiterò dunque, in questo breve saggio, ad analizzare quei dipinti che hanno concorso a cambiare i concetti convenzionali dello spazio in pittura e che sono considerati i capolavori del Maestro: Les Femmes d'Alger e Guernica.

La prima metà del 1907 Picasso la trascorre a produrre opere in preparazione alla nascita del suo capolavoro forse maggiore: Les Femmes d'Alger. Dopo quadri raffiguranti teste, autoritratti, tori, figure in bordelli,

nature morte e statuette africane, tra il maggio e il luglio Picasso compone la vastissima tela (cm.244x233) che poi terrà sempre davanti, per anni, nel suo studio, per "ricaricare l'ispirazione". È la fine del "periodo rosa", della scultorea monumentalità dei corpi che Picasso ha saputo irrobustire con accenti di classicismo, trasformando le sue magre e melanconiche figure di saltimbanchi e di adolescenti. Ma perché non dipingere, dopo i pagliacci casti e patetici del suo primo "periodo blu", i personaggi di un circo più carnale, un bel bordello in tutta la sua spagnolesca truculenza? È infatti a Barcellona che pensa, a quella strada chiamata Avignone dov'era una casa di tolleranza a lui ben nota, non certo all'antica città francese del rifugio papale. Ideato prima come uno studio sulle malattie veneree, poi semplicemente come un gruppo di prostitute, il quadro, con un colpo solo, mette fine al passato ottocentesco, apre le porte all'analisi cubista dello spazio e consegna agli artisti futuri del secolo la preziosa libertà di agire sulla realtà da tutti i punti di vista, compreso quello dell'astrazione. La grande arte picassiana parte da questo capolavoro. Le "Demoiselles" fanno gridare allo scandalo. Il pittore Derain esclama: "Picasso è impazzito! Finirà con l'impiccarsi dietro questa tela". Ma le cinque prostitute d'Avignone contengono tutti i principi pittorici che caratterizzano il secolo. Qui le cadenze pittoriche si sono fatte aspre, dure, addirittura barbariche. Dal punto di vista delle forme è chiaro che Picasso ha subito il fascino della scultura arcaica e della scultura negra, benché egli abbia voluto negarlo. Tuttavia, per Picasso, la scoperta del "primitivo" va assai più in là di una semplice acquisizione formale o di una inclinazione esotica. A differenza di molti altri artisti per cui il primitivismo è stato piuttosto un'occasione di polemica culturale o sociale, o un esercizio di ricerche plastiche, per Picasso si è trattato di qual-

cosa che gli ha permesso di scoprire la sua vera natura, il suo temperamento, mettendolo in condizioni di esprimersi senza subire il freno di convenzionalismi o inibizioni. Per lui insomma il primitivismo ha voluto dire soprattutto spontaneità, fedeltà agli impulsi, alle passioni, ai sentimenti, al di là di ogni regola o maniera. Questo quadro è stato il primo grande esempio di quel furore istintivo e cerebrale insieme che è così tipico, appunto, della natura di Picasso. In questa tela c'è una forza primordiale che si conserverà almeno per due anni con lo stesso carattere, esprimendosi in una serie di nature morte squadrate, angolose, nonché in gruppi di figure imponenti e di paesaggi dipinti con energica volumetricità. Riviste oggi, le "Demoselles" appaiono monumentali, freschissime, di un colore singolare che non ha mai trovato imitazioni. Scomparsi ormai i clienti, le "Signorine", dalle pareti del Museum of Modern Art di New York, continuano a guardarci con lo sguardo fisso e sbarrato con il quale hanno incoraggiato a peccare.

Picasso, nel 1934, fa ritorno in Spagna. La ripresa di contatto con la sua terra agisce su di lui con straordinaria violenza. E' una Spagna in cui egli riesce a cogliere l'ardore ed il furore. Gli risorgono nel petto, moltiplicate, le vecchie passioni: la corrida, la lotta di galli, gli spettacoli popolari. Ciò che vi è di eccitante, d'eroico e di tragico in tale mondo suscita in lui un'immediata adesione.

Ora finalmente l'improvvisa e primitiva potenza che gli aveva guidato la mano mentre dipingeva Les Demoiselles d'Avignon gli rifluisce nel sangue, gli si libera nuovamente nei disegni e nelle tele, arricchita di tutte le esperienze successive. Ed ecco i suoi galli battaglieri, i cavalli feriti nell'arena, i tori trafitti dalla spada; ecco il tema del Minotauro che, incominciato l'anno prima, acquista ora un complesso significato di brutalità e tenerezza, di violenza e pietà. E' da questa ricchezza di immagini che trae la sua origine Guernica. Nell'aprile del 1937 si sparge la notizia che bombardieri tedeschi hanno attaccato l'antica cittadina di Guernica, senz'altro scopo che fare una strage e seminare il terrore nella popolazione civile. La grande tela che Picasso dipinse nei giorni che seguirono il tragico avvenimento, dal punto di vista degli elementi costitutivi dell'immagine, è già tutta nell'incisione della Minotauromachia eseguita due anni prima: il toro, il cavallo, il lume, la casa, la finestra, la donna ferita. Ma, ancor più esattamente, in molti disegni e

quadri del '34 e del '35, è possibile rintracciare non solo una coincidenza di particolari tematici, bensì anche termini espressivi analoghi o del tutto identici, come nel disegno datato 15 aprile 1935 o in alcune tele dello stesso periodo dove Picasso ha dipinto l'urto del toro col cavallo. Naturalmente in Guernica questa "materia" acquista un accento diverso, di tragedia e di collera. Qui siamo agli apici della tensione creativa di Picasso. La enunciazione della visione non ha bisogno neppure del colore: solo nero, bianco, grigio. I termini netti e precisi del bianco e nero sono sufficienti. Con un impianto monumentale (cm.351x782), l'artista crea l'allegoria di un atroce fatto di sangue, elabora una tragedia che va al di là del barbaro fatto di cronaca che lo occasiona. E' la morte stessa della libertà che vi si rappresenta, l'immagine della bestialità brutta

un linguaggio, dunque, nettamente moderno che Picasso stesso aveva creato trent'anni prima dipingendo Les Demoiselles d'Avignon. Con "Les Demoiselles", per la prima volta, in un sol colpo Picasso faceva esplodere, disintegrava il linguaggio tradizionale della pittura; con Guernica fa esplodere, disintegra il linguaggio cubista in quanto linguaggio rivolto alla descrizione analitica della realtà. Ma c'è anche un'altra "verità" che si racconta sulla creazione di questo celebre quadro (risultato di una seria ricerca condotta da autorevoli storici dell'arte). Come tutti gli spagnoli, Picasso amava la corrida. Rimasto profondamente colpito dalla morte del famoso torero Joselito, suo beniamino, decise di dedicargli un quadro. Dipinse una tela enorme, popolata di figure in atteggiamenti tragici, tra cui un toro decapitato ed un cavallo sventrato dal toro stesso (il cavallo del picador). Nel 1937, in piena guerra civile, il governo repubblicano-comunista gli commissionò un quadro per ricordare il tragico bombardamento della cittadina basca di Guernica, da collocare all'Esposizione Universale di Parigi, che si sarebbe tenuta l'anno dopo. Picasso ebbe un'idea geniale: riesumò il dipinto intitolato "En muerte del torero Joselito" e, apportate alcune variazioni ed aggiornamenti, lo ribattezzò "Guernica" e lo cedette al governo spagnolo per 300.000 pesetas dell'epoca, una cifra enorme, pari a circa un milione e mezzo degli attuali euro. Il quadro, dal 1981, è esposto al Museo Reina Sofia di Madrid e continua a suscitare stupore ed ammirazione nelle migliaia di visitatori che annualmente lo ammirano. Dopo "Guernica" Picasso ha continuato instancabilmente a produrre con rinnovata energia creativa cercando sempre con la sua opera di trasmettere un messaggio umano: non si è mai limitato a fare la famosa "bella pagina" di facile consenso. E', anzi, sempre stato capace di andare contro corrente anche con se stesso. Così non ha esitato ad abbandonare posizioni consolidate da consensi universali, per creare senza respiro nuove verità, nuove proposte e nuove visioni. Picasso ha movimentato un secolo, ha scritto pagine tra le più elevate e più cariche di avvenire del nostro tempo.

Pablo Picasso - Les demoiselles d'Avignon - 1907



della guerra con il corteo di stragi e di miseria che essa genera. Il quadro ha una sua logica spietata: il disegno è tagliente come una lama, l'ombra e la luce spaccano gli spazi, i personaggi della scena compiono gesti di contratta energia. Guernica ha lo scheletro del quadro storico classico: lo scheletro, appunto, perché l'arte classica, con la pienezza delle sue forme e lo splendore dei suoi colori è morta. Ma, all'ordine classico, si sovrappone una scomposizione manifestamente cubista:

Quando Picasso non fece testamento

Quando Picasso morì, l'8 aprile 1973, all'età di 92 anni, a Mougins, in Provenza, non aveva ancora fatto testamento. Gli unici eredi legittimi erano la vedova Jacqueline e il figlio Paulo. Essi si trovarono dinanzi ad un'eredità enorme: due castelli, due ville sulla Costa Azzurra, una serie di appartamenti lussuosi a Cannes e Parigi e poi depositi bancari, titoli azionari e un numero imprecisato di lingotti d'oro. Oltre, naturalmente, alle opere d'arte, accatastate negli atelier che il pittore aveva annessi alle dimore dove abitualmente soggiornava. Enormi, però, si profilavano anche le tasse. Stato ed eredi decisero allora, di comune accordo, di ricorrere alla dation: una procedura messa a punto dall'allora Ministro delle Finanze Giscard d'Estaing, che consente agli eredi di pagare le tasse di successione non in denaro ma in capolavori. L'inventario delle opere, eseguito da 10 esperti del governo francese, durato due anni e mezzo, diede frutti insperati. Furono catalogati complessivamente 1.855 quadri, 7.089 disegni, 1.228 sculture, 3.222 ceramiche, 30 mila litografie, oltre a un centinaio di album fitti di disegni, per un valore (nel 1979) di 1.250 milioni di franchi (pari a circa 350 miliardi di lire). Sottratte le opere spettanti allo Stato (il 20% del totale) il resto fu diviso tra gli eredi.

Accanto alla nuove generazioni e a sostegno della creatività

Bcc del Garda sponsor ufficiale della terza edizione mattoncini Lego in castello a Desenzano

DI MICHELA MANGANO
UFFICIO COMUNICAZIONE E RELAZIONE CON I SOCI

Sabato 21 e domenica 22 ottobre a Desenzano si è svolta la terza edizione di "Mattoncini Lego in Castello". Un evento ideato e curato dall'Associazione Desenzano Sviluppo Turistico e dal Comune di Desenzano con il sostegno economico di BCC del Garda.

La nostra Banca è presente a Desenzano con un proprio sportello da quasi quindici anni ed ha voluto, con questa partnership, sostenere una iniziativa rivolta a tutte le numerosissime famiglie che si sono recate durante i due giorni di kermesse nel capoluogo turistico gardesano.



Una mostra itinerante che tocca molte tappe in Italia e che attrae irresistibilmente i più piccoli e incanta i più grandi, oltre al gioco ed oltre all'immaginazione creativa. Perché tutti, proprio tutti, almeno una volta si sono cimentati con i mitici mattoncini. I LEGO hanno costituito un elemento sostanziale per la crescita di intere generazioni: cosa meglio dei mattoncini colorati avrebbe potuto sviluppare la nostra creatività, la fantasia e la voglia infinita di costruire? Grazie ai LEGO si possono raccontare moltissime storie e in Castello a Desenzano l'esposizione di quest'anno non ha deluso gli oltre 15 mila visitatori che hanno potuto ammirare, attraverso un percorso guidato, spettacolari creazioni artistiche tra cui la meravigliosa città lunga dieci metri, il maestoso Titanic e il trenino motorizzato, forse un poco vintage, ma sempre suggestivo.

Questa sponsorizzazione si inserisce coerentemente in un "filone" di iniziative, attività, servizi e incontri rivolti al mondo più "giovane" della banca. Nel corso dell'anno infatti BCC del Garda ha realizzato corsi di formazione economica e finanziaria per gli studenti delle Scuole superiori di alcuni Istituti della nostra Provincia, ha collaborato con Confcooperative nei progetti di alternanza scuola lavoro, ha ospitato con stage aziendali una decina di studenti. E, come approfondiamo nell'articolo esposto proprio in questo numero, nel mese di novembre si svolge la seconda edizione del Talent Day, giornata formativa finalizzata all'orientamento nel mondo del lavoro. Come recita il nostro slogan ... Una banca da giovani!

Questa sponsorizzazione si inserisce coerentemente in un "filone" di iniziative, attività, servizi e incontri rivolti al mondo più "giovane" della banca. Nel corso dell'anno infatti BCC del Garda ha realizzato corsi di formazione economica e finanziaria per gli studenti delle Scuole superiori di alcuni Istituti della nostra Provincia, ha collaborato con Confcooperative nei progetti di alternanza scuola lavoro, ha ospitato con stage aziendali una decina di studenti. E, come approfondiamo nell'articolo esposto proprio in questo numero, nel mese di novembre si svolge la seconda edizione del Talent Day, giornata formativa finalizzata all'orientamento nel mondo del lavoro. Come recita il nostro slogan ... Una banca da giovani!



il 10 dicembre l'appuntamento è con la musica del Teatro Grande

Concerto d'Inverno

Il Maestro Luca Ranieri racconta l'edizione 2017 della manifestazione



La manifestazione "Concerto d'Inverno" nasce nel 1988 su un'idea di Luca Ranieri e dell'allora Parroco di Ponte San Marco Don Esterino Martignengo.

Negli anni successivi si aggiungono a loro, un piccolo gruppo di devoti e appassionati alla musica che, ispirati dalla volontà di proporre un momento di incontro culturale, progettano e realizzano un evento rivolto a chi apprezza la musica classica ma anche a tutti coloro che vogliono avvicinarsi alla più alta espressione artistica e creativa di grandi compositori della storia.

Nel corso degli anni, il Concerto ha ospitato nomi illustri della Musica fra i quali: Severino Gazzelloni, Uto Ughi, Misha Maisky, Bruno Giuranna, Salvatore Accardo, Umberto Benedetti Michelangeli, Oriella Dorella, Carlo Maria Giulini, un complesso ideato da Luca Ranieri formato dai più prestigiosi musicisti delle orchestre dei "Berliner Philharmoniker, Wiener Philharmoniker, Orchestra Rai e Orchestra del Teatro alla Scala, e molti altri musicisti di fama internazionale.

La risposta di un sempre maggior numero di affezionati spettatori ha confermato il valore di questa proposta musicale e ha dato maggior vigore ed entusiasmo a tutti coloro che a vario titolo si occupano dell'organizzazione e del sostegno di questo Concerto.

Sono infatti tante le persone che nel corso del tempo hanno dato il loro contributo e la loro disponibilità, riuscendo così a portare in una piccola realtà paesana e parrocchiale una manifestazione di alto rilievo, con una attrattiva che va ben oltre la provincia bresciana. Un evento che oggi è divenuto una tradizione e conosciuto in tutta Italia.

L'edizione del 2017 si svolgerà il 10 Dicembre al Teatro Grande di Brescia. Un'edizione molto particolare perché segnerà il 30° anniversario.

Il programma per questo nuovo evento vede protagonista l'Orchestra Sinfonica Nazionale della RAI diretta dal Maestro Fabio Luisi, direttore di fama internazionale, recentemente nominato Direttore musicale del Maggio Musicale Fiorentino. In occasione della serata verrà consegnato al Maestro Fabio Luisi il Premio dedicato al violinista Mauro Ranieri che scomparve tragicamente in un incidente stradale nel 1995. Un premio importante che negli anni è stato attribuito ad alcuni dei più grandi musicisti italiani, come Uto Ughi, Daniele Gatti, Carlo Maria Giulini, Riccardo Muti ed Ennio Morricone. Il programma della serata, particolarmente suggestivo, prevede brani di Strauss e Mozart con la partecipazione di un giovane ma già affermato pianista russo Alexander Melnikov che lo vedrà protagonista in un concerto alla Scala di Milano.



Ci piace ricordare fra l'altro che il ricavato di questo evento è devoluto all'attività svolta da Raphael.

Un ringraziamento particolare a Bcc del Garda che da sempre ha dimostrato di credere in questa manifestazione, sostenendo con un contributo economico l'attività dell'Associazione che gestisce e organizza il Concerto. Questo riconoscimento dimostra come la musica sia considerata dalla vostra Banca un elemento fondamentale e imprescindibile per la crescita sociale e culturale della comunità.

A CURA DEL MAESTRO LUCA RANIERI



Chi è il maestro Luca Ranieri

Prima viola dell'Orchestra Sinfonica Nazionale della RAI, nato a Brescia, si è diplomato con il massimo dei voti al Conservatorio "Giuseppe Verdi" di Milano con Emilio Poggioni. In seguito si è perfezionato a Cremona con Bruno Giuranna, frequentando i corsi della Fondazione "W. Stauffer".

Dal 1993 al 1999, scelto da Riccardo Muti, ha fatto parte dell'Orchestra del Teatro Alla Scala.

Svolge un'intensa attività solistica. Ha collaborato con i più prestigiosi direttori, suonando con loro in tutti i principali Teatri del mondo. Nella musica da camera collabora frequentemente con Mario Brunello, Lukas Hagen, Enrico Dindo, Marco Rizzi, Domenico Nordio con il pianista Andrea Dindo e con le prime parti dei Berliner Philharmoniker. Ha suonato per i più importanti festival ed istituzioni concertistiche: Società dei Concerti di Milano, Serate Musicali di Milano, Unione Musicale Torino, Società dei Concerti di Brescia, Festival Internazionale di Stresa, Festival "Michelangeli" di Brescia e Bergamo. Collabora, come Prima Viola ospite, con l'Orchestra del Teatro alla Scala e la Filarmonica. È direttore artistico del GARDA LAKE MUSIC MASTER di Desenzano del Garda, e che vanta la presenza di prestigiosi docenti internazionali come: A. Meneses, E. Dindo, L. Hagen, V. Tretiakov. Da tre anni è Responsabile Artistico della Filarmonica del Festival Piacentino di Brescia e Bergamo.

Negli ultimi mesi...

Al Gardaforum pensando alla salute

Con tematiche di grande interesse si sono svolte il 20 ottobre e il 3 e il 10 novembre le Serate della salute in Gardaforum, concesso a titolo gratuito dalla Bcc del Garda. Tre incontri con esperti dedicati al cuore, alla prevenzione e a metabolismo e diabete.

Gruppo musicale Rhe Swingers

Si è svolto lo scorso 28 ottobre il concerto del Gruppo musicale Rhe Swingers, composto da 20 elementi, organizzato dalla Pro Loco di Montichiari, sostenuto dalla nostra banca attraverso la concessione gratuita del nostro auditorium.

Gardaforum di Montichiari: "Bartali eroe in bicicletta"

I responsabili della Fnp-Cisl Zona Montichiari-Ghedi con la collaborazione della Bcc del Garda hanno proposto giovedì 26 ottobre presso il Gardaforum di Montichiari, per l'occasione concesso a titolo gratuito, lo spettacolo "L'altra vita di Gino Bartali", dichiarato Giusto tra le Nazioni.

A teatro per riflettere sul consumismo

La compagnia teatrale Sciaraprogetti ha portato in scena lo scorso 31 ottobre all'istituto comprensivo 1 "R.Ferrari" di Montichiari l'opera di impegno civile "Mi consumo ergo sum", una lezione spettacolo ideata per stimolare gli studenti sul tema del consumismo, sfruttando delle risorse e il rapporto con l'ambiente.

È nato il MUST, il Museo di Tremosine

È stato inaugurato lo scorso 4 giugno a Pieve di Tremosine, anche con il sostegno della nostra banca, il MUST – Museo di Tremosine sul Garda, l'area espositiva dedicata alla vicenda della Grande Guerra sull'Alto Garda e alla storia e al territorio di Tremosine sul Garda, che raccoglie significative ricerche documentali, reperti storici, e contenuti multimediali disposti su pannelli informativi bilingue, retro illuminati a LED, video e touch-screen interattivi. Il percorso museale è suddiviso in tre sale espositive situate al piano terra, dedicate alla Grande Guerra sull'Alto Garda, e ulteriori quattro sale al piano superiore dedicate alle peculiarità naturalistiche e paesaggistiche dell'altopiano di Tremosine sul Garda. Il museo è dotato inoltre di un laboratorio didattico che potrà essere utilizzato da scolaresche nell'ambito di attività collaterali ed aggiuntive alla visita presso le sale museali.

Montichiari, i 370 anni del mercato cittadino

Una grande festa per i 370 anni del mercato storico di Montichiari, sostenuta anche dalla Bcc del Garda, è quella che si è svolta lo scorso 29 settembre. Premiazioni in Castello degli ambulanti con oltre 25 anni di attività sulla piazza cittadina e consegna a tutti gli operatori del decreto del 1647 che istituisce il mercato hanno rappresentato il "cuore" della manifestazione.



Le iniziative in programma...

Paola Rizzi, 17 novembre appuntamento in Gardaforum

Si terrà in Gardaforum, i cui locali sono stati concessi gratuitamente dalla Banca, il prossimo 17 novembre lo spettacolo teatrale con l'attrice Paola Rizzi organizzato dalla Pro Loco di Montichiari.

"Educazione alla legalità, sicurezza e giustizia sociale": il progetto di crescita civile fa tappa a Montichiari

Si svolgerà il 20 e 21 novembre, nei locali del nostro Gardaforum concessi a titolo gratuito, la conferenza relativa all'educazione alla legalità, alla sicurezza e alla giustizia sociale in collaborazione con il giudice La Monaca.

A teatro per "Un sorriso di speranza"

Il prossimo 2 dicembre l'associazione "Un sorriso di speranza" che riunisce i genitori con figli diversamente abili, organizza, nel nostro Gardaforum, concesso a titolo gratuito, uno spettacolo teatrale a scopo benefico, dedicato alla raccolta fondi.



Associazione Montiyounge: il 16 dicembre concerto natalizio

In collaborazione con Five Radio ed altre associazioni locali, la banca ospita gratuitamente il concerto natalizio dell'associazione Montiyounge che si terrà il prossimo 16 dicembre.

Mostra fotografica itinerante: "Il Novecento a Tremosine: volti e storie di vita"

Verrà inaugurata il prossimo 23 dicembre, anche con il sostegno della Bcc del Garda, la mostra fotografica "Il Novecento a Tremosine: volti e storie di vita". La mostra, che si protrarrà fino al 7 gennaio, è nata dalla necessità di salvare materiale fotografico riguardante la popolazione di Tremosine di diversa età, ritratta nel periodo che va dalla prima metà del Novecento al decennio successivo alla seconda guerra mondiale. In tutto 100 fotografie ricavate da vetrini, ripuliti e scannerizzati.

MUTUO 1,50%

a tasso fisso

il peso piuma dei mutui con la sicurezza della rata fissa

Il mutuo a tasso fisso è una gran sicurezza.
Qualsiasi cosa accada, rialzo dei tassi di riferimento, crisi, tensioni internazionali,
la rata del tuo mutuo resterà sempre fissa e costante.
Potrai così programmare il futuro delle tue finanze familiari senza sorprese.
Poi il nostro mutuo a tasso fisso dell'1,50% è uno dei più leggeri del mercato.

Esempio rappresentativo
Importo totale del credito: € 100.000
Tasso fisso: 1,50%
TAEG: 1,794% - n° rate: 120 - Durata 10 anni
Importo rata: € 900,99
Importo totale dovuto dal consumatore: € 109.153,8

Vieni a scoprirlo.

offerta valida fino al 31 dicembre 2017

informazioni presso tutte le filiali



BCC DEL GARDA

www.bccgarda.it

Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Per quanto qui non previsto si faccia riferimento alle Informazioni generali sul credito immobiliare offerto ai consumatori a disposizione nelle filiali BCC del Garda e sul sito www.bccgarda.it. La concessione del credito è subordinata alla valutazione da parte della Banca del merito creditizio del richiedente. La presente proposta è riferita al "Mutuo a Tasso Fisso 1,50%" con percentuale massima di finanziamento del 50% del valore dell'immobile da acquistare o ristrutturare per una durata massima del finanziamento pari a 10 anni. Garanzia richiesta: Ipoteca. Per il calcolo del TAEG e dell'importo totale da restituire si fa riferimento alle seguenti voci di costo: TAN dell'1,50% (Tasso fisso). Spese di istruttoria € 500. Commissione incasso rata € 3. Spese invio comunicazioni € 0. Spese per perizia € 250. Imposta sostitutiva pari a € 250. Tassa Ipotecaria € 35.

Per la sicurezza e il futuro economico della tua famiglia non riesci a capire dove tira il vento?



Parlane con noi.

Da oggi in banca cambia il vento!

Da oggi in banca aria nuova!

Da oggi alla BCC del Garda hai a disposizione un consulente a 360°, attento e professionale, che ascolta i tuoi bisogni e **ti accompagna nelle scelte importanti** per la serenità e il benessere della tua famiglia.

Abbiamo formato un gruppo di specialisti per aiutarti a **pianificare il futuro dei tuoi risparmi**, a capire le reali necessità di **protezione della tua famiglia** e a prevedere e migliorare il tuo **futuro pensionistico**.

Vieni a respirare una ventata di novità...

Vieni a respirare una ventata di novità

Ti aspettiamo in tutte le filiali



BCC DEL GARDA

www.bccgarda.it

