



Direttore responsabile: Eugenio Felice

Editore: ELNATH COMUNICAZIONE Sas San Pietro in Cariano (Vr)

Impaginazione e stampa: CISCRA Spa Villanova del Ghebbo (Ro)

notizie

in questo numero:

Editoriale	1
News istituzionali: trasferimento filiale di Costermano	2
Iniziative commerciali: Satspay	3,4
Iniziative commerciali: polizza Formula Family	5
Convegni ed incontri....	6
Festa del Socio 2016....	7
Valpolicella Benaco Banca sempre più "social"	7

EDITORIALE

Le Federazioni locali tra BCC nell'era di Google e della BCE

Riportiamo, di seguito, un estratto dell'articolo del Direttore di Federcasse, Sergio Gatti. Lo ringraziamo per la cortesia riservata al nostro giornalino e ai nostri soci.

Perché le Federazioni Locali sono più importanti che mai nell'era di Google e della BCE? Perché possono giocare un ruolo decisivo nell' "ibridazione" del Credito Cooperativo italiano? **Le BCC sono nel mezzo di una metamorfosi sistemica e non semplicemente in una stagione di adattamento al "nuovo": regole bancarie e istituzioni europee che fino a tre anni fa non esistevano, rivoluzione della fintech (tecnologia finanziaria), mutazione del mercato si intrecciano e determinano un cambiamento profondo dell'orizzonte della banca mutualistica.** In Europa e in Italia. Cosa fanno le Federazioni Locali in questo orizzonte? Cosa le BCC possono portare nel "mondo nuovo" delle loro principali partner attuali nel territorio? Cosa in esse si può costruire di nuovo? Ammettiamo subito che è difficile fare "un'operazione chirurgica" capace di isolare la funzione delle Federazioni Locali nella vita quotidiana della BCC. Una domanda da porsi è quale valore aggiunto produrranno per la singola BCC un "soggetto-strumento" obbligatorio, quale il Gruppo bancario cooperativo e un "soggetto-strumento" volontario, quale le Federazioni Locali. Partiamo da un dato di fatto istituzionale. Il 23 marzo 2016, la Camera ha approvato un ordine del giorno (...) che "impegna il Governo a prevedere che l'associazione nazionale del credito cooperativo e le strutture federative del territorio ad essa associate, oltre a continuare a svolgere la funzione di revisione cooperativa ai sensi dell'articolo 18 del decreto legislativo 2 agosto 2002, n. 220, continuino altresì ad assicurare il proprio ruolo di servizio e assistenza tecnica altamente specializzata oltreché di rappresentanza istituzionale alle banche di credito cooperativo loro aderenti, e che - in particolare - siano poste nelle condizioni di esercitare:

a) i compiti assegnati da disposizioni legislative e regolamentari, verificando, in particolare, il mantenimento delle finalità mutualistiche del credito cooperativo;

b) i poteri di rappresentanza territoriale anche nei confronti dei gruppi bancari cooperativi costituiti ai sensi del decreto legislativo l'1 settembre 1993, n. 385, nell'interesse delle banche di credito cooperativo aderenti; per le strutture federative operanti nelle Regioni a statuto speciale e nelle Province autonome di cui all'articolo 116, primo e secondo comma della Costituzione, vengano fatte salve le funzioni previste dai rispettivi statuti speciali e dalle relative norme di attuazione.

Un rapido sguardo fattuale. **Cosa hanno fatto e cosa stanno facendo le Federazioni Locali? [...] Hanno interpretato in modo professionale uno dei principi-chiave della Costituzione italiana e dei Trattati europei, il principio di sussidiarietà.** Che Federcasse fattivamente da anni difende insieme all'altro cardine che è il principio di proporzionalità. **Tra l'altro, le Federazioni hanno svolto servizi di assistenza e consulenza divenuti negli anni vitali, soprattutto per le BCC più piccole. Hanno contribuito a prevenire e/o gestire le crisi.** Hanno svolto e svolgono una funzione aggregativa e unitiva (non certo divisiva). Costituiscono le articolazioni territoriali di Fondi di garanzia come il FGD e il FGO e sono soci fondatori dell'FGI: senza questi strumenti - soprattutto l'ultimo, frutto dell'autodeterminazione - negli ultimi 16-18 mesi non si sarebbe potuto portare a soluzione "ordinata" alcune crisi di dimensioni ragguardevoli in un contesto di regole nuove e di interpretazione unilaterale e non condivisa (neanche dalle Autorità italiane di governo e di supervisione) di regole vecchie da parte della Commissione UE. E poi hanno rappresentato il volto unitario delle BCC dei territori di fronte agli Enti locali, le Istituzioni, le Università, ecc. [...]

Le FL hanno di fronte a sé sfide significative: dialogo e collaborazione con la/le Capogruppo; conferma e accrescimento delle eccellenze professionali; sviluppo delle economie di scala e di scopo; avvio e



Sergio Gatti, Direttore di Federcasse.

consolidamento di nuovi servizi e nuove competenze. E dei driver evolutivi chiari: sintonia operativa con i Gruppi bancari cooperativi; dialettica costruttiva con la/le Capogruppo; prossimità e presidio di alcune funzioni di rappresentanza istituzionale e di funzioni di garanzia; investimenti in innovazione di processo e produttività; condivisione delle migliori prassi. [...]

Le Federazioni, come soggetti titolari di un ruolo e portatrici di una funzione, debbono sopravvivere. Ma possono farlo solo trasformandosi. Rovesciare la propria prospettiva, considerarsi aziende con operatività modulare rispetto ai territori, ma con solide professionalità, depositi di conoscenza (anche storica) e di professionalità, capacità di accompagnare e di assistere le BCC in modo nuovo, come l'era di Google e della BCE richiede. [...] Occorre una costante attività elaborativa, la codificazione delle competenze (spesso rare), la lettura critica dei fenomeni ai quali rispondere (il lavoro per i giovani, l'impegno per i borghi appenninici, l'integrazione dei migranti, la diffusione della previdenza integrativa e delle energie rinnovabili/efficienza energetica, e altro ancora). Il sapere accessibile e condiviso, favorito dalla Federazione Locale, ha uno scopo marcatamente politico. Rafforza la consapevolezza e promuove la partecipazione e la responsabilità attiva di amministratori e dirigenti a fronte di regole sempre più complesse e di crescenti asimmetrie informative. [...]

Temì delicati. Vale la pena discuterne. Il ruolo possibile delle Federazioni, opportunamente riviste, anche per tale ragione è rilevante. Oltre ad alcune delle funzioni attuali necessariamente rivisitate, **il loro contributo potrà esprimersi nel contribuire a formare le persone alla sfida dell'ibridazione, a stimolare la Capogruppo nel suo difficilissimo ruolo di garante della stabilità e propulsore di coerente competitività, a costruire gli orientamenti strategici - anche sulla base di patti di sindacato - del Gruppo Bancario Cooperativo.**

CartaBcc



La mia Carta è differente



CONTO SOCI FAMILY

Un mondo dedicato a TE!

- Conto Corrente a canone Zero
- Carta Bancomat e Internet Banking gratuiti
- Carta di Credito in edizione speciale
- Tessera Socio con Sconti dedicati
- APP Valpolicella Benaco Banca dedicata
- Pagamenti SMART con

Essere Socio Convieniente!

I nostri Soci... la nostra forza!



Seguici su:

NEWS ISTITUZIONALI

Da lunedì 29 agosto la nostra filiale di Costermano si è spostata nei nuovi locali, sempre in Piazza della Repubblica ma al civico 2, all'interno del Centro Commerciale "Corte Nuova".

Lo sportello è stato rinnovato per offrire alla clientela un ambiente più funzionale ed efficiente, pur mantenendo quel rapporto di fiducia e competenza che è da sempre caratteristica della BCC.

Il mondo dei servizi sta cambiando rapidamente, per soddisfare i propri bisogni gli utenti richiedono sempre più di poter operare in autonomia e senza vincoli di orario. Basta che pensiamo a tutti i distributori automatici, dai carburanti agli snack, oppure ai nuovi locker utilizzati per la consegna di pacchi dai maggiori siti di e-commerce... ci stiamo muovendo velocemente verso un mondo sempre più SMART. Come Banca non potevamo non cogliere questo cambiamento e quindi, oltre alla spinta sui servizi via InBank, abbiamo creato BCC 24h. È questo il nome che abbiamo scelto per contraddistinguere un luogo dove poter fare le ordinarie operazioni in autonomia 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Non è solo un nuovo brand, è un nuovo mondo di servizi aggiuntivi su cui stiamo puntando che permette alla clientela di evitare possibili code e risparmiare tempo. In tutte le filiali in cui troverete il brand è stata creata un'area BCC 24h autonoma contraddi-

stinta da una colorazione blu con la possibilità ad oggi di effettuare:

- **prelievi**
- **versamenti contante**
- **versamenti assegni**
- **bonifici**
- **pagamento bollettini postali**
- **ricariche telefoniche**

Ulteriori servizi saranno integrati nei prossimi mesi; quelli già disponibili permettono la gestione quasi completa dell'ordinaria operatività della clientela in autonomia. Per l'accesso è sufficiente avere solamente la tessera bancomat e sono aperte a tutti i clienti della Banca, anche se di altre filiali.

Le nuove aree dedicate sono disponibili presso le filiali di Cavaion, di San Pietro in Cariano, rinnovata dopo la tentata rapina subita e appunto di Costermano ma stiamo già lavorando per portare il nuovo servizio anche in altre filiali.



Nuovo look anche per la filiale di Marano che manda in pensione dopo oltre 30 anni la storica moquet per un più moderno laminato.



Interno della Filiale di Marano

A sinistra, lo sportello self 24h a San Pietro in Cariano.

Sotto, un momento dell'apertura dei nuovi spazi della filiale di Costermano nel Centro Commerciale "Corte Nuova".



INIZIATIVE COMMERCIALI



Nel numero precedente abbiamo parlato della possibilità di trasferire denaro e pagare nei negozi tramite Satispay, un'APP innovativa su cui la nostra Banca ha da sempre creduto. Dopo essere stata la prima Banca in Veneto a presentare quest'innovativo sistema di pagamento, non ci siamo fermati! Nell'anno in corso centinaia di negozianti hanno deciso di aderire, come pure tanti utenti privati. Un nuovo record però è arrivato nello scorso mese di novembre; **Valpolicella Benaco Banca è la prima Banca in Italia ad accettare pagamenti SMART presso le proprie filiali!** Abbiamo deciso di offrire questa ulteriore opportunità a tutti a tutti coloro che si recano nelle filiali per effettuare dei pagamenti, dalle rette scolastiche all'iscrizione alle varie associazioni sportive per fare citare solo alcuni esempi; uno sforzo non indifferente, avendo dovuto adattare i nostri sistemi gestionali al modernissimo sistema di pagamento tramite smartphone. Ovviamente non ci siamo fermati qua! **Nei mesi di ottobre e novembre abbiamo lavorato a stretto contatto con Satispay e Iccrea Banca per organizzare un grande evento a Verona per tutte le persone che hanno sempre creduto in Satispay. Nei mesi di dicembre e gennaio, in concomitanza con il Natale e con i saldi, su tutti gli esercenti di Verona e provincia avremo un cashback del 10%, vale a dire che tutti coloro i quali utilizzeranno Satispay per pagare in uno dei tanti punti vendita convenzionati riceverà immediatamente un accredito gratis di importo pari al 10% di quanto speso.** Un'opportunità unica per utilizzare sempre di più Satispay e semplificare la vita di tutti noi. Se non sei ancora iscritto scarica l'APP direttamente dallo store del tuo smartphone e inserisci il codice promo BCC4U per ottenere 5€ di bonus gratuito di benvenuto; i negozi dove effettuare pagamenti sono sempre di più.

Abbiamo intervistato il CEO e co-fondatore di Satispay, Alberto Dalmaso:

D: Perché utilizzare lo smartphone per effettuare i pagamenti?

Perché con Satispay è estremamente comodo e anche più conveniente. Ha queste caratteristiche perché nasce co-



Alberto Dalmaso, CEO e co-fondatore di Satispay.

me risposta a un bisogno identificato osservando il comportamento delle persone e ponendosi un obiettivo molto ambizioso: generare un vero e proprio cambio culturale nelle abitudini quotidiane di pagamento della gente, posizionandosi quale primo strumento utilizzabile per le spese di tutti i giorni, come gli scambi di denaro tra amici e parenti o il pagamento di un caffè al bar.

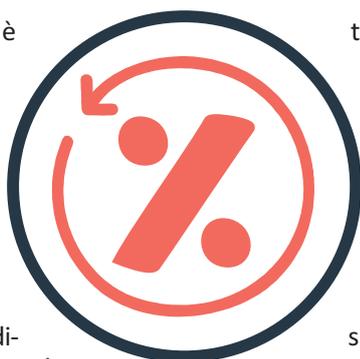
D: Cosa offre in più Satispay rispetto gli altri sistemi di pagamento tramite smartphone?

Per raggiungere l'obiettivo abbiamo lavorato su un'offerta unica, resa possibile dal fatto che il nostro modello si basa su una piattaforma tecnologica proprietaria, direttamente collegata alla rete interbancaria. Così abbiamo creato un network di pagamento indipendente da banche e operatori, che bypassa tutti gli attori tradizionalmente coinvolti in un pagamento con carte, generando delle straordinarie efficienze in termini di costi che trasferiamo pressoché interamente agli utilizzatori finali, dando il servizio gratuito ai clienti privati e abbattendo drasticamente le commissioni per gli esercenti aderenti, fisici e online, che non hanno mai canone e alcun costo per i pagamenti inferiori ai 10€, ma soltanto una commissione fissa di 0,20€ per gli incassi superiori a tale soglia. In più, rende particolarmente interessante e innovativo il modello Satispay, il fatto che va a coprire con efficienza quella fascia di pagamenti che nessuno fino ad ora aveva affrontato con una soluzione specifica: i pagamenti quotidiani nei negozi fisici (e funziona anche con gli e-commerce e per lo scambio di denaro tra privati). Altra caratteristica unica, il fatto che il nostro è un sistema "aperto", perché permette a chiunque di aderire, indipendentemente dalla propria banca di appoggio (elemento cruciale a sostegno della diffusione del sistema). Per questo siamo definiti la "WhatsApp dei pagamenti" perché, in modo analogo a quanto avviene con l'app di messaggistica più famosa e diffusa al mon-



INIZIATIVE COMMERCIALI

do, anche con Satispay è possibile per chiunque inviare e ricevere denaro indipendentemente dalla banca e dall'operatore telefonico di riferimento. L'estrema semplicità dell'interfaccia utente, infine, è un altro decisivo plus. È sufficiente scaricare l'app disponibile per tutti i sistemi operativi (Android, iOS e WP) sul proprio smartphone e registrarsi inserendo i propri dati identificativi e l'IBAN di un proprio conto corrente. terminate le operazioni di adeguata verifica e impostato il budget settimanale di cui si desidera disporre su Satispay è pronta all'uso.



tuto ha portato in termini di attivazione di esercenti e consumatori, il fatto di poter contare sul supporto di un partner serio è per noi una garanzia di ottima esecuzione dell'iniziativa di marketing. Oltre a questo il Veneto è stata da subito una delle regioni a dimostrarsi tra le più ricettive rispetto alla novità che proponiamo, e da sempre per noi il rapporto con la nostra community di privati ed esercenti è una priorità. Desideriamo che chi sceglie di pagare in maniera "smart" nei negozi con Satispay, possa usufruire di pro-

mozioni uniche, e le operazioni di cashback rispondono a questo: mentre offriamo un vantaggio alla clientela, pensiamo anche ai commercianti che ne hanno un immediato duplice beneficio, aumentando le vendite verso clienti nuovi senza sostenere alcun costo di promozione, perché è Satispay ad investire per loro restituendo al cliente parte del prezzo pagato come cashback. In genere il successo è tale e la dimostrazione della validità dell'app come efficace canale di promozione per conquistare nuovi clienti è così evidente, che i commercianti ci chiedono di poter mettere in campo altre promozioni con modalità cashback sostenuta da loro. E noi siamo pronti e felici di farlo.

D: Quali sono i riscontri che avete avuto in Italia da quando siete partiti?

Siamo partiti ufficialmente a gennaio 2015 e con la spinta commerciale da settembre 2015. Ad oggi i risultati in Italia sono straordinari: 150 mila i download e oltre la metà di questi sono utenti attivi, con una media di utilizzo di 6 volte al mese (contro una media delle carte di 2,8 volte). Ogni giorno circa 400 nuovi utenti scaricano l'app e ben 50 esercizi commerciali si attivano, alimentando le fila degli 8.500 già convenzionati, a cui si aggiungeranno nel prossimo anno le decine di migliaia su cui stiamo preparando il roll out del sistema integrato ai POS. L'attenzione immediata che abbiamo ricevuto da piccoli esercizi indipendenti e grandi brand è stata la conferma di aver trovato la risposta a un bisogno forte e reale dei commercianti. In questo contesto, la collaborazione con alcuni istituti bancari, come la BCC Valpolicella Benaco, che hanno capito il valore che l'integrazione della proposta Satispay nella propria offerta ai clienti può generare, sia per i clienti stessi che per il rapporto con loro, è un ottimo esempio di collaborazione e partnership che le Banche possono mettere in campo relazionandosi con i nuovi attori del fintech.

D: Visto l'attuale campagna di cashback su Verona, cosa vi ha spinto a credere in Verona?

La prima ragione è quella della collaborazione con la BCC Valpolicella Benaco Banca. Oltre ai risultati che questo isti-



PAGA CON SATISPAY. 10% DI CASHBACK PER TE!

Scegli **Satispay** per i tuoi acquisti! Fino al 31 gennaio riceverai un **rimborso immediato del 10%** sulla spesa in oltre **300 negozi convenzionati**.



In collaborazione con



Non conosci ancora Satispay?
Scarica l'app e iscriviti inserendo il codice promo:
BCC4U





Powered by Iccrea Banca S.p.A. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I Fogli Informativi dei servizi sono a disposizione presso le Filiali della Banca e direttamente sui siti www.iccreabanca.it, www.satispay.com. Condizioni: www.satispay.com/programmi

INIZIATIVE COMMERCIALI

Polizza Formula Family

Notevoli le innovazioni in fatto di prodotti assicurativi e gestionali che hanno contraddistinto l'anno che si sta chiudendo. Nel febbraio 2016 siamo stati una delle prime Banche in Italia a lanciare la polizza Formula Family e il nuovo portale dedicato alla gestione delle polizze, accessibile anche dalla clientela, Click2Go. Abbiamo introdotto Formula Family per consentire ai nostri clienti di personalizzare coperture e massimali, dando la possibilità di costruirsi una polizza "sartoriale" a partire da 7€ al mese. Molteplici le novità introdotte rispetto alle precedenti polizze disponibili presso le filiali: oltre alla possibilità di rateizzare mensilmente il premio abbiamo inserito le garanzie TOP che comprendono la copertura in caso di terremoto e di infortuni. Portiamo soprattutto una grande innovazione in ambito di sistemi attraverso il portale Click2go, premiato a New York durante l' "Innovation & Insight Day 2015", che esprime il massimo dell'innovazione in fatto di multicanalità. Un prodotto e un nuovo portale che hanno avuto notevole successo in questi mesi e sui quali il commerciale del Gruppo Bancario Iccrea, Stefano Gerosa, ci spiega quali sono state le innovazioni introdotte. Rispetto al passato abbiamo delle grandi opportunità.

D: Perché investire tempo e risorse in un nuovo portale dedicato al mondo assicurativo?



L'innovazione tecnologica e lo stare al passo con i tempi ci hanno richiesto un'implementazione dei nostri sistemi che va verso la multicanalità dando anche la possibilità alla clientela finale di poter realizzare in autonomia il loro fabbisogno assicurativo.

D: Di proposte che coprono la "famiglia" ve ne sono tante; cosa contraddistingue Formula Family dalle diverse polizze sul mercato?

Sicuramente la flessibilità nell'introdurre garanzie è il nostro maggior punto di forza. Visti i momenti attuali anche il fatto di avere

una garanzia TOP come quella del terremoto ci contraddistingue positivamente rispetto al mercato.

D: Come mai avete deciso di introdurre la mensilizzazione del premio sulla Formula Family?

In un momento di forte crisi economica siamo venuti incontro alle esigenze delle famiglie aumentando così la propensione della clientela ad assicurarsi. Riteniamo che questo sia un'innovazione importante per l'anno che si sta chiudendo e che ha trovato un ottimo responso dalla clientela.

D: Ci sono vantaggi per i nostri clienti nel sottoscrivere una polizza presso di noi?



Stefano Gerosa, commerciale Gruppo Bancario Iccrea

Creando il nuovo portale Click2go, premiato nel corso del 2015 a New York tra i migliori portali innovativi, abbiamo deciso di lavorare anche sulle scontistiche dedicate ai nostri assicurati. Abbiamo così realizzato sconti dedicati ai clienti e soprattutto ai soci di Valpolicella Benaco Banca.

D: Qual è una garanzia che consiglieresti per la nostra clientela?

Il 2016 ha visto il territorio dove opera Valpolicella Benaco Banca flagellato da furti presso le abitazioni creando paure, ammanchi economici e danneggiamenti agli stabili. Sicuramente, vista questa situazione, la garanzia furto può rispondere all'esigenza di questa clientela.



Formula Family.
Protegge casa e famiglia.

Scegli FormulaFamily, la polizza che ad un piccolo prezzo ti offre una grande protezione per la tua casa e per la tua famiglia.

Abbonati
alla protezione.

a partire da
7€
al mese

BCC Assicurazioni

CONVEGNI ED INCONTRI

Valpolicella Benaco Banca ha attivato strumenti di credito e di finanziamento per gli investimenti che le aziende andranno ad affrontare nell'ambito del P.O.R. Regione del Veneto.

A questo tema è stato dedicato l'incontro dal titolo **"PROGRAMMA OPERATIVO REGIONALE 2014-2020 • CONTRIBUTI REGIONALI A FONDO PERDUTO"**, che si è tenuto il 25 ottobre presso il Teatro Comunale di Pescantina.

L'incontro, promosso dalla nostra Banca in collaborazione con Confidi Veneto e con il Patrocinio del Comune di Pescantina, aveva lo scopo di illustrare le modalità di accesso ai bandi regionali che prevedono contributi a fondo per-



duto fino al 50% minimo su investimenti da effettuare. Verranno presentati, inoltre, gli strumenti di credito e di finanziamento dedicati.

Dopo i saluti del Sindaco di Pescantina Luigi Cadura e del Presidente di Valpolicella Benaco Banca Gianmaria Tommasi, i relatori dell'incontro sono stati Maurizio Rudari, Direttore di Confidi Veneto e Simone Lavarini, Direttore Commerciale della Banca, preceduti da un'introduzione del Responsabile Corporate Enrico Specchierla.

Nelle due foto, momenti della serata a Pescantina.

Anche quest'anno si è rinnovato l'incontro promosso dalla nostra Banca, in collaborazione con la Federazione Provinciale Coldiretti, con il Consorzio Tutela Vino della Valpolicella e con l'Amministrazione Comunale di Marano, in occasione della Giornata del Ringraziamento 2016. Il 17 novembre infatti, si è tenuto il tradizionale convegno su Vino e Territorio, dal titolo **"Percorsi di sostenibilità in Valpolicella"**.

Moderato dal Direttore della Coldiretti di Verona Giuseppe Ruffini, l'incontro ha visto le relazioni di Olga Bussinello, Direttore del Consorzio Tutela Vini e di Gianfranco Caoduro, Presidente onorario di World Biodiversity Association, con le conclusioni affidate al Presidente di Coldiretti di Verona, Claudio Valente.

"È necessario offrire alla Valpolicella uno sviluppo sostenibile dal punto di vista dell'ambiente e del territorio – ha detto il Presidente di Valpolicella Benaco Banca Gianmaria Tommasi – e la nostra Banca contribuisce, collaborando con Enti ed Associazioni come in questo caso, per sensibilizzare la

nostra comunità su queste tematiche. Dobbiamo preservare il paesaggio della nostra viticoltura e questo sarà possibile adottando misure specifiche e concrete".

L'incontro si è tenuto come ogni anno nella sala civica polifunzionale di Valgatara, in via Aldo Moro.



Nelle foto, scene dal convegno "Percorsi di sostenibilità in Valpolicella".

INIZIATIVE SOCIALI

Festa del SOCIO 2016

Anche quest'anno si è rinnovato l'appuntamento con la Festa del Socio della nostra Banca. Le due serate, il 21 agosto a Costermano ed il giorno 9 settembre a Marano hanno visto la partecipazione di quasi 1500 Soci. Un successo che vogliamo ripetere anche nei prossimi anni. Musica dal vivo e tanta allegria hanno accompagnato la serata.

Anche quest'anno tutto questo è stato possibile grazie al lavoro dei nostri gruppi di volontariato che si sono adoperati perché tutto andasse per il meglio, dimostrando ancora una volta il forte legame della nostra Banca con il territorio. A Costermano c'è stato il problema del-



la pioggia ma questo non ci ha scoraggiati ed il giorno successivo tutto si è svolto regolarmente.

A tutti i nostri volontari rivolgiamo ancora un sentito grazie!

A metà settembre veniva inaugurata la pagina Facebook della nostra Banca. Sbarcare su un canale social necessita di un lavoro dedicato e specifico in quanto diverso da altre forme di comunicazione; durante l'estate scorsa abbiamo provveduto ad effettuare un'adeguata programmazione per essere pronti per l'autunno. Un nuovo modo di comunicare per la nostra Banca che si innova e si avvicina sempre di più ai nostri soci e clienti. La nostra pagina non parla solo di Banca ma anche di sociale, territorio, curiosità e storia... un mix dedicato a tutte le persone che vogliono seguirci.

Che dire... iniziate a seguirci per essere aggiornati in tempo reale.



**Valpolicella
Benaco
Banca**





Valpolicella Benaco Banca



BUONE FESTE

ALBARÈ
ARBIZZANO
BARDOLINO
CAPRINO VERONESE
CAVAION V.SE
COLÀ DI LAZISE
COSTERMANO
GARDA
MARANO DI VALPOLICELLA

NEGRAR
PESCANTINA
SAN PIETRO IN CARIANO
SANDRÀ
SANT'AMBROGIO DI VALPOLICELLA
SANT'ANNA D'ALFAEDO
VALGATARA
VERONA SAN MASSIMO
VERONA BORGO TRENTO

www.valpolicellabenacobanca.it

