

Tradizione Presente e Futuro 53



SOMMARIO

<i>Intervista al Presidente Ing. Sandrino Bertini</i> Un 2020 anomalo ma un bilancio piuttosto positivo per la BCC	3
<i>Il Direttore Generale Fabio Di Crescenzo</i> Un anno difficile, il peggiore per molti, ma guardiamo con fiducia al futuro	7
Un mestiere impegnativo da esercitare: Amministrare una banca	11
<i>A Colmurano un'azienda davvero unica</i> Mamma Asina La grande passione di Roberta	13
<i>Un'azienda storica, fiore all'occhiello delle Marche:</i> La Casa Vinicola Garofoli	17
Ipotesi di riforma delle BCC	23
Successo per il convegno in diretta streaming sull'Ecosistema bonus 110%	25
Da "Banca Pilota" al "Pieno Potenziale Commerciale"	26
<i>Nonostante il covid-19 il concorso ha avuto una grande partecipazione</i> Premiati i Vincitori di Raccontar...Scrivendo	28
<i>Dall'ingegno di Enzo la nascita del Gruppo Castagnari s.r.l.</i>	31
<i>La BCC a sostegno del progetto "I Recooperanti"</i>	34
<i>La Tre Mori di Tolentino</i>	37



In copertina: **Notturna Piazza G. Leopardi**
Foto di: **Gabriele Magagnini**

Editore

Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano

Direzione e Redazione:

Piazza G. Leopardi, 21 - 62019 Recanati (MC)

Direttore Responsabile: Gabriele Magagnini

Realizzazione grafica: La Favella - Recanati

Stampa: Tecnostampa - Loreto

Periodico trimestrale - Anno XX - N. 53 - Dicembre 2020

Registrazione Trib. MC n. 457 del 6/4/2001



Il Consiglio di Amministrazione della BCC eletto nel giugno 2020

INTERVISTA AL PRESIDENTE ING. SANDRINO BERTINI

Un 2020 anomalo ma un bilancio piuttosto positivo per la BCC

di Gabriele Magagnini

Si avvicina la fine di un 2020 destinato a rimanere per sempre nella memoria di tutti, non solo delle persone ma anche delle aziende. La BCC come ha affrontato questa situazione particolare nella prima fase e nell'attuale?

Il periodo che va dalla fine dell'inverno a tutta la primavera 2020 è stato sicuramente un periodo che solo ricordarlo fa rabbrivire. La pandemia ha colto di sorpresa tutti ed ha trovato il mondo intero completamente impreparato. Il lockdown, imposto dal governo italiano il 9 marzo 2020, ha affondato la già debole economia nazionale. Per quanto concerne l'aspetto sanitario, al fine di evitare che l'epidemia potesse diffondersi all'interno della Banca, il nostro Istituto ha cercato sin da subito di redigere protocolli molto stringenti, sia per i dipendenti, sia per la Clientela che si recava nelle varie filiali. Per quanto concerne invece l'aspetto operativo, la nostra BCC è stata sempre disponibile ad interloquire e ad incontrare tutta la Clientela che ne faceva richiesta per meglio comprendere le difficoltà e le esigenze di ogni singolo richiedente. Tutto ciò per definire gli interventi e per trovare le soluzioni più idonee per ogni singola posizione. Il gravoso lavoro svolto nella primavera scorsa ha fatto maturare nella nostra struttura preziose esperienze, che oggi ci consentono di gestire le problematiche derivanti dal secondo picco dell'epidemia attualmente in corso, senza affanno ed in modo ordinato.

Oggi più che mai le comunità hanno bisogno di una Banca che sia veramente rispondente alle esigenze del territorio: Lei ritiene che si stiano dando le risposte giuste?

Ritengo di sì. In questo momento tutte le Banche stanno cercando di assistere i propri Clienti proponendo servizi, ma soprattutto fornendo la liquidità necessaria per assicurare la continuità aziendale e quindi per evitare danni permanenti alle imprese ed al sistema economico nel suo complesso. Le Banche



locali stanno facendo tutto il possibile per sostenere le attività economiche del territorio, soprattutto quelle minori che per una serie di motivi sono spesso anche quelle più fragili. Una Banca di Credito Cooperativo ha nel suo DNA questa missione ed io credo che la nostra BCC stia assolvendo il proprio compito con dedizione e grande determinazione.

Tanti fattori stanno incidendo sull'andamento dell'economia, manca la serenità da parte dei consumatori e sino a quando la pandemia non sarà stata debellata, difficile pensare a situazioni di equilibrio; questo cosa comporta per la Banca?

È noto che la gente è portata a spendere di più quando c'è ottimismo, serenità e soprattutto sicurezza del posto di lavoro. Oggi molti artigiani, commercianti e professionisti hanno visto crollare drasticamente il volume del giro di affari ed in loro prevale ansia, insicurezza e pessimismo. In un contesto come l'attuale la gente tende a risparmiare e a posticipare quanto più possibile gli acquisti non strettamente necessari. Lo stesso discorso vale anche per le imprese che, preoccupate per le incerte prospettive economiche, hanno congelato i loro piani di investimento già programmati e stanno rielaborando business plan molto più conservativi. Nessuno può prevedere al momento, come e quando si possa uscire definitivamente da questa delicata situazione. Il mondo medico - scientifico ipotizza che con la ormai prossima vaccinazione, la trasmissione del virus dovrebbe affievolirsi, se non azzerare, nella seconda parte del 2021. Se ciò si dovesse avverare, l'economia tornerà a crescere e presumibilmente torneranno a crescere le richieste di finanziamento alle imprese e di mutui alle famiglie.



Anche se non si possono ancora avere dei numeri certi, dopo l'utile degli ultimi anni, come si chiuderà il bilancio dell'esercizio attuale?

Il brusco e forte calo del prodotto interno lordo italiano non poteva non impattare anche sui bilanci degli Istituti di Credito. Per ragioni prudenziali tutte le Banche hanno dovuto effettuare nel corso dell'anno ulteriori accantonamenti sui finanziamenti già erogati e ciò per tenere conto di possibili difficoltà che la crisi in atto può determinare nel processo di rimborso da parte della Clientela dei crediti concessi. Non ci sbilanciamo ancora sui dati perché non definitivi, ma possiamo ritenere che nonostante tutto l'esercizio 2020 si chiuderà per la Banca in maniera piuttosto positiva, ed in linea con quanto avvenuto negli ultimi anni.

Un anno di grandi impegni per riorganizzare il lavoro anche all'interno, preparare il personale a seguire nel miglior modo i bisogni della clientela per quanto riguarda moratorie, finanziamenti e tanto altro....

Sì, il 2020 è stato un anno particolarmente impegnativo per tutto il nostro organico. Il Covid19 ci ha costretti ad organizzarci per consentire ad una parte dei dipendenti di operare da casa, mentre per quanto concerne il lavoro negli uffici della sede e delle filiali, si è provveduto ad adottare tutti i protocolli via via suggeriti dalle autorità: distanziamento, igienizzazione personale, sanificazioni degli ambienti. Nel periodo più critico, e cioè marzo – giugno 2020, la Direzione ha creato una task – force composta da più funzionari per esaminare e rispondere nel tempo più rapido possibile a tutte le richieste di finanza da parte della Clientela. In questo periodo la mole di lavoro inerente moratorie e finanziamenti coperti dalla garanzia dello Stato è stata davvero enorme. Un impegno gravoso per tutta la struttura, che è stata come sempre, all'altezza della situazione fornendo le risposte nei tempi e nei termini che la Clientela si aspettava.



Lei è sempre stato convinto della forza del nostro territorio per il superamento della crisi economica ma, quando sembrava che molti potessero rialzarsi, ecco arrivare il Covid-19; crede che il prossimo sarà l'anno della ripresa?

Gli economisti prevedono per il 2021 un rimbalzo del prodotto interno lordo di tutti i principali comparti. È difficile prevedere quanto forte potrà essere questo rimbalzo perché le variabili in gioco che possono influire sono molteplici. Dipenderà dal clima di fiducia



che si riuscirà a ricreare sui mercati internazionali e questo clima di fiducia sarà strettamente collegato all'efficacia dei vaccini che a breve saranno disponibili e dalla durata della protezione che potranno assicurare. Eventuali ritardi nella somministrazione dei vaccini o una efficacia parziale impatterebbero in maniera molto negativa sulla ripresa economica.

La BCC che ruolo potrà avere per aiutare i commercianti di quei settori maggiormente colpiti?

Il commercio al dettaglio è stato uno dei settori più penalizzati dalla pandemia e credo che ci vorrà del tempo per rimarginare le profonde ferite che ha subito. L'economia tornerà a crescere ma per il settore del commercio al dettaglio probabilmente questa ripresa da sola non sarà sufficiente a dargli nuovo vigore. Il commercio al dettaglio si trova schiacciato da una parte dalla crisi, dall'altra dallo strapotere dei colossi delle vendite on-line, che sfruttano le economie di scala e che godono anche di enormi vantaggi fiscali. È una partita impari ed è necessario che le autorità europee trovino il modo per regolamentare una volta per tutte il commercio elettronico in modo che i due comparti possano coesistere e convivere in modo profittevole per entrambi. La nostra BCC cercherà di incrementare gli sforzi sin qui messi in atto per mitigare le difficoltà delle categorie più penalizzate mettendo a disposizione, per il tempo necessario, tutti gli strumenti di cui dispone.

Come l'ICCREA, cui la BCC di Recanati e Colmurano ha aderito, potrà dare il suo apporto ai vari Istituti per sostenere le aziende in difficoltà?

Il ruolo di Iccrea, cioè della Capogruppo, è determinante ora e lo sarà ancora di più in futuro per il comparto del Credito Cooperativo. Molti servizi, di competenza in passato delle singole BCC, in futuro saranno forniti dalla Capogruppo. Alla Capogruppo sarà anche demandata la gestione di molte funzioni che possono essere svolte a distanza. Questo parziale accentramento presso ICCREA di diverse attività non solo assicurerà più specializzazione e maggiori competenze ma permetterà anche di contenere i costi. Le risorse che si verranno a liberare per questo parziale accentramento di alcune funzioni libererà delle risorse all'interno delle singole BCC che potranno essere utilizzate in attività più redditizie ed a tempo pieno nella gestione delle relazioni commerciali con la Clientela e nell'attività di consulenza sempre più specializzata, con la possibilità, grazie al supporto della Capogruppo Iccrea, di poter proporre un'offerta sempre più ampia ed all'altezza dei maggiori competitor presenti sul mercato.



È risaputo che fare squadra, ed è ciò che faremo con la Capogruppo, consente di sfruttare appieno le sinergie e porta sempre grandi benefici.

Nonostante il Covid-19 la BCC ha dato prova della sua crescita, ha ricevuto riconoscimenti e, soprattutto la rinnovata fiducia della clientela. Quali altri obiettivi perseguire di qui a breve-medio termine?

È sotto gli occhi di tutti come il lavoro fatto negli ultimi anni stia dando i suoi frutti. Mi sento in dovere, a nome dell'intero CDA, di ringraziare tutti i dipendenti per l'attaccamento all'azienda, per l'impegno profuso e la professionalità mostrata. Negli ultimi anni la Banca ha ottenuto importanti riconoscimenti da parte di noti organismi per la qualità dei servizi offerti ed ha speso

tempo ed impegnato risorse umane per creare con le aziende e con le famiglie un rapporto cordiale e costruttivo. Questo importante lavoro relazionale non potrà non tradursi in nuove opportunità di crescita per il nostro Istituto per quanto riguarda gli impieghi, la raccolta e tutti gli altri servizi che la Banca può fornire alle imprese ed alle famiglie del nostro territorio.

BCC CREDITO COOPERATIVO
Recanati e Colmurano
 Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea

1° Classificata
SERVIZIO 2019/2020
 Banche Regionali - MARCHE

MIGLIORI IN ITALIA
 N.1 SERVIZIO
 BANCHE REGIONALI MARCHE
 2020

Analisi condotta a Settembre 2019 dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza, ente indipendente specializzato nell'analisi e comparazione di prodotti/servizi/prodotti finanziari.



Il CDA al completo con il Collegio Sindacale, il Direttore Generale, Fabio Di Crescenzo e il Vice Direttore Generale Davide Celani



Recanati e
Colmurano

Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea



Hai già l'app MyCartaBCC?

Nuove funzionalità
con la nuova versione

**Non hai ancora attivato l'autenticazione SCA
per gli Acquisti Online?**

Scarica la **nuova versione** dell'app **My Carta BCC**
da App Store o Play Store e
potrai continuare ad acquistare online
con la tua carta BCC **senza alcuna limitazione**

**PER MAGGIORI INFORMAZIONI
INQUADRA IL QR CODE**

In alternativa chiama il servizio clienti
800.99.13.41

o rivolgiti presso le filiali della
BCC Recanati e Colmurano



IL DIRETTORE GENERALE FABIO DI CRESCENZO

Un anno difficile, il peggiore per molti, ma guardiamo con fiducia al futuro

di Gabriele Magagnini



Dott. Fabio Di Crescenzo

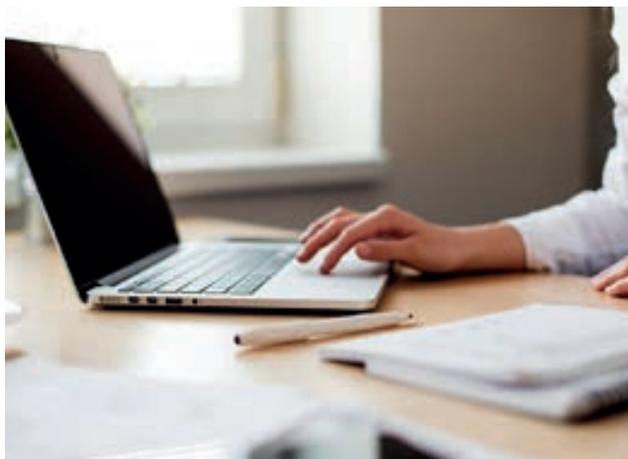
Direttore, dopo un 2019 che ha visto la Bcc crescere considerevolmente, tornando ad essere la banca del territorio per i finanziamenti a famiglie ed imprese, tutto lasciava presagire che l'anno prossimo alla conclusione potesse rafforzare questo ruolo. La pandemia come e quanto ha inciso su questo percorso? Si è trattato, e purtroppo si tratta ancora, di un periodo estremamente complicato nel quale, accanto alla operatività caratteristica, mai semplice, si sono affiancate problematiche di varia natura e per nulla vicine o simili all'attività bancaria e che hanno riguardato essenzialmente la

sicurezza nei luoghi di lavoro nell'ottica della tutela della salute dei dipendenti e dei clienti, con un inevitabile rallentamento del "business". Una situazione complessiva che ha inciso fortemente, quasi sempre in senso negativo, sui programmi di ogni azienda e che ha determinato il rinvio ad un momento successivo alla fine pandemia di qualsiasi piano di sviluppo: la nostra Banca, pur nelle difficoltà del periodo, può dirsi soddisfatta dei risultati che stanno maturando in questo 2020, un anno che verrà ricordato come il peggiore vissuto dalle generazioni che avevano avuto la fortuna di non conoscere la guerra.

Siamo in una fase di transizione ma quanto è difficile gestire la stessa?

Una "fase di transizione" che sta durando veramente troppo e che presenta enormi difficoltà di gestione. La pandemia ci ha impegnati e ci sta tuttora impegnando su diversi fronti, spesso divergenti e talvolta addirittura contrapposti: relativamente alla organizzazione del lavoro, da un lato, la necessità di ridurre le presenze dei colleghi in Banca e dall'altro la richiesta della clientela di continuare ad ottenere assistenza e consulenza, esigenza particolarmente sentita in un momento di così grande difficoltà; relativamente alla problematica di assicurare sostegno all'economia, da un lato la richiesta della clientela di soddisfare le richieste di finanziamento prevedendo un basso costo e dall'altro la necessità, richiamata a più riprese dalle autorità





di vigilanza e controllo, di effettuare ulteriori accantonamenti in c/economico in previsione dell'incremento delle perdite sul credito a causa della pandemia, senza considerare la pressione nel dare veloce attuazione ai "decreti covid" (finanziamenti e moratorie) pur nell'oggettiva impossibilità di far fronte con immediatezza all'elevatissimo numero di richieste concentrate nel periodo peggiore dell'epidemia. In estrema sintesi, una fase storica molto complessa che, speriamo, possa finire presto.

La Banca potrà essere un elemento di tenuta e supporto del tessuto economico?

La nostra Banca deve essere ed è un elemento di tenuta del tessuto economico nel pieno rispetto della sua vocazione di Banca locale e di Banca cooperativa. Come ho detto più volte, è comune l'interesse della Banca, delle imprese e, più in generale, della collettività: non esiste la fortuna di un attore in assenza di sviluppo e di successo degli altri soggetti economici.

In primavera la BCC si è trovata a dare assistenza agli operatori economici dei territori dove è presente e lo ha fatto anche

tempestivamente, adesso è ancora emergenza. Sarà più semplice gestirla vista l'esperienza già vissuta?

Sicuramente nella prima fase siamo stati investiti da problemi prima sconosciuti e da carichi di lavoro largamente al di fuori della normalità, in un contesto organizzativo mai sperimentato in precedenza. Nella fase corrente, quella della "seconda ondata", per intenderci, non meno complicata, possiamo avvalerci dell'esperienza già fatta, adottando modelli organizzativi in qualche modo già collaudati e con un approccio che, ripulito del disorientamento della prima fase, si adatta meglio alla complessità del nuovo contesto.

Ecosisma bonus 110%: l'occasione per far ripartire l'economia e la Banca pronta a dare il sostegno. Un bell'impegno ma anche un'opportunità per molti....

Al di fuori di giudizi di carattere politico, si tratta di una iniziativa di vitale importanza, un'iniziativa che potrà rimettere in moto decisivi settori della impalcatura produttiva del nostro paese: in primis il grande malato degli ultimi anni, l'edilizia, un settore che porta con sé volumi significativi e che trascina complementari settori che rivestono un ruolo di primo piano nel panorama economico nazionale, a cominciare dal comparto del mobile.

Come si chiuderà il bilancio di un anno "diverso per forza"? Quali le principali voci che lo hanno caratterizzato sia in termini positivi che negativi?

Nonostante le molteplici e comprensibili difficoltà, anche il bilancio 2020, dopo le note liete del 2018 (utile conseguito in extremis di ca. 900 mila euro) e di quelle ancora migliori del 2019 (5/6mln di utili destinati all'incremento delle coperture sul credito deteriorato), si dovrebbe



EcoSisma
BONUS 110%
Linee Guida e chiarimenti tecnici

CLICCA QUI PER RIVEDERE IL CONVEGNO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali del prodotto illustrato e per quanto non espressamente indicato, è necessario fare riferimento ai Fogli Informativi che sono a disposizione dei clienti anche su supporto cartaceo, presso le filiali della BCC Recanati e Colmurano e sul sito www.cartabcc.it; www.recanati.bcc.it.



La sede della BCC di Recanati

chiudere positivamente: si è consolidato il trend che vede una crescita sostenuta degli impieghi commerciali, già iniziata nel settembre del 2018, cresce la raccolta, si riduce fortemente il credito deteriorato, sia come valore assoluto che in rapporto all'ammontare complessivo dei prestiti (il cosiddetto NPL ratio, che scende al di sotto del 13% dal 33% del settembre 2018), si realizza un utile d'esercizio significativo e resta la scorta di un tesoretto di assoluto valore rappresentato dalle plusvalenze potenziali sul portafoglio titoli di proprietà della Banca. Tra gli aspetti negativi, pesa non poco l'incertezza che incombe sulla ripresa di molte attività commerciali e produttive e sul recupero dei livelli occupazionali pre-covid, elementi che hanno certamente un'incidenza prospettica negativa sui bilanci dei prossimi anni delle banche.

La pandemia ha cambiato modo di lavorare per buona parte del personale, richiesto la riorganizzazione delle sedi, facendo venire a mancare, almeno in parte, quel rapporto diretto tra il cliente e la BCC che è sempre stato alla base del successo delle banche del territorio. Nonostante ciò state prestando grande attenzione al legame che lega la banca alle famiglie, alle aziende e agli operatori commerciali tutti.....

È vero. La pandemia sta cambiando e molto probabilmente cambierà per sempre abitudini che sembravano immutabili. Questo sta avvenendo anche nel mondo bancario con il massiccio ricorso allo smart working, con una nuova modalità di colloquio tra le varie anime della Banca e del Gruppo con riunioni "a distanza" e non "in presenza", con il sempre più frequente utilizzo da parte della clientela di modalità evolute di dialogo con la Banca e con un "contenimento forzato" delle relazioni umane al quale nessuno

di noi era abituato. Pur riconoscendo che alcune "novità" hanno portato elementi di efficienza e di economicità, non si può nascondere che, per altri aspetti, la pandemia ha snaturato la nostra identità, la nostra precipua caratteristica: quella di Banca di relazione, di vicinanza, di contatto, di presenza. Come in tutte le cose, dovremo essere bravi a cercare ed a trovare il giusto punto di equilibrio, tenendo insieme modernità ed esigenze della nostra clientela e dei nostri soci, così come sta avvenendo nell'entrata a regime del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea che ci vede impegnati nel massimizzare il buono del grande Gruppo Bancario ed il bello del piccolo Istituto di Credito, vicino alla gente ed al territorio.

Come si presenta il 2021? Sarà un anno a due facce, nella speranza di superare la pandemia nel primo semestre e poi andare ad un forte rilancio, oppure?

Abbiamo grandi aspettative per il 2021, soprattutto ora che, con la scoperta e l'imminente arrivo del vaccino, la crisi pandemica sembra ormai avere "i giorni contati". Certamente non saranno pochi questi "giorni contati" ma l'auspicio di poter recuperare una piena normalità nel secondo semestre dell'anno è previsione assolutamente realistica. Ed in proposito, la forte ripresa economica registratasi nel corso del periodo estivo appena trascorso, al di là dei risvolti negativi sotto il profilo della diffusione del virus, ci ha fatto capire che dopo un periodo così triste e buio la collettività è pronta a dare una spinta significativa ai consumi ed alla produzione e, quindi, è lecito pensare che ci potrà essere una ripresa molto sostenuta, al punto che possa essere preventivamente un recupero delle posizioni perdute con la pandemia in tempi ragionevolmente brevi. La BCC di Recanati e Colmurano dopo aver sostenuto il tessuto economico dei propri territori nei momenti più difficili saprà essere il motore della rinascita favorendo crescita e sviluppo e saprà svolgere bene, come sempre, il suo ruolo di moltiplicatore della ricchezza delle comunità in cui opera.



Da sx il Vice Direttore, il Pres. Bertini e il Direttore Di Crescenzo

PER LE TUE SPESE QUOTIDIANE



Sai cosa puoi fare in più
con la carta di credito
CARTABCC CLASSIC?

CartaBCC Classic.

La compagna ideale per le spese di ogni giorno.

Accettata ovunque, sicura e ricca di vantaggi e servizi.

È la compagna ideale per le spese di ogni giorno, anche su internet.



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali del prodotto illustrato e per quanto non espressamente indicato, è necessario fare riferimento ai Fogli Informativi che sono a disposizione dei clienti anche su supporto cartaceo, presso le filiali della BCC Recanati e Colmurano e sul sito www.cartabcc.it; www.recanati.bcc.it.

UN MESTIERE IMPEGNATIVO DA ESERCITARE: Amministrare una banca



L'Avv. Paolo Maggini

Ritengo importante richiamare l'attenzione di ogni soggetto interessato, sia esso cliente, socio o operatore in senso lato, su un punto dirimente nell'ambito del governo societario di qualsiasi impresa, in modo particolare di una banca. Parlo della capacità degli amministratori di interpretare al meglio i loro doveri e le loro responsabilità. Gli Amministratori debbono avere la costante consapevolezza che la Banca svolge un'attività tanto delicata quanto complessa, che pertanto richiede efficacia e correttezza dei Consiglieri di Amministrazione. Da tali fattori dipende il grado di tutela che la banca offre ai propri clienti, soci e investitori. L'attuale situazione economica mette a dura prova i compiti e le responsabilità di chi amministra una banca, non solo come la nostra, qualunque banca. Esercitare oggi il mestiere del banchiere è oggettivamente difficile, prevalendo su tutto un'esigenza essenziale: occorre coniugare rafforzamento del patrimonio, crescita della redditività ed adeguata prudenza

nell'erogazione del credito a fronte delle pur legittime aspettative delle imprese e delle famiglie



del nostro territorio - Non so perché ma siffatta esigenza, benché sacrosanta, non mi sottrae dal richiamo del detto "botte piena e moglie ubriaca". Non sono compiti facili da svolgere, specie in periodi cupi come quello che stiamo sperimentando sulla nostra pelle. Ma è proprio in fasi delicate come queste che occorre fare appello a tutte le nostre migliori risorse, consapevoli che oggi più che mai l'attenzione del pubblico cresce ed il giudizio del mercato si fa più severo. Non deve sfuggire all'Amministratore la peculiarità della gestione bancaria né la coscienza della molteplicità degli interessi in gioco. Occorre quindi svolgere un'attività consapevole, non al di fuori delle nostre tipiche capacità di controllo e di gestione aziendale, mettendo in campo adeguata competenza, capacità di visione strategica e autonomia di giudizio, debitamente filtrando ogni indebita ingerenza. L'Amministratore accorto e consapevole agisce in modo informato in pari tempo si rapporta al *management* con spirito di collaborazione ma anche con autorevolezza. Se il nostro percorso si incanala su questi binari, sarà questo il miglior segnale che potremo dare al mercato, ciò che renderà la nostra banca ancor più affidabile e capace di tutelare adeguatamente i nostri soci ed i nostri clienti.

Avv. **Paolo Maggini**,
Vice Presidente Vicario BCC
di Recanati e Colmurano



Il Consiglio di Amministrazione della BCC



Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea

Libera la tua voglia di premi!



Premiati Revolution: è nella semplicità la vera rivoluzione!

Per tutti i titolari di carta di credito personale CartaBCC e VentisCard cogliere tutte le opportunità che offre Premiati Revolution è davvero semplice.

Scopri di più su www.premiati.gruppoiccrea.it

PremiaTi Revolution: operazione a premi promossa da Iccrea Banca S.p.A. valida dal 29.05.2020 al 28.05.2021 per i destinatari aventi le caratteristiche dettagliate nello specifico regolamento, consultabile su www.premiati.gruppoiccrea.it. Montepremi €210.000.



A COLMURANO UN'AZIENDA DAVVERO UNICA



La grande passione di Roberta

di Gabriele Magagnini



Il nome può incuriosire ma l'azienda è sicuramente qualcosa di particolare, la sola nel territorio marchigiano. Stiamo parlando di un allevamento di asine destinate alla produzione di latte che vivono nel pieno rispetto dell'animale e della natura. Mamma Asina è frutto del lavoro e della volontà di Roberta Rapaccetti, medico veterinario, che nutre una grandissima passione per questo

animale, pienamente convinta delle grandi potenzialità del latte d'asina. Un'azienda agricola, con circa 40 asini, tirati su allo stato semibrado, nel completo rispetto del loro benessere. La prima, nelle Marche, ad occuparsi della produzione e vendita di latte d'asina e di prodotti cosmetici che dallo stesso derivano. Mamma Asina è sita nelle suggestive colline di Colmurano, subito a ridosso dei Monti Sibillini, disponibile ad accogliere quanti desiderano conoscere questo docile animale e scoprire le diverse fasi della produzione del suo pregiatissimo latte. Tutto ha inizio nel 2015, con l'azienda collocata presso l'Abbadia di Fiastra, da una idea che Roberta Rapaccetti nutriva già durante il percorso degli studi universitari.

Roberta racconta che è stato proprio un suo docente a presentarle l'argomento del latte d'asina, le cui caratteristiche sono molto si-



mili al latte umano, importante nell'alimentazione dei neonati in sostituzione di quello artificiale o quando la mamma è impossibilitata ad allattare o nel caso di allergie ed intolleranze. L'inizio dell'attività di fatto corrisponde al giorno della laurea di Roberta quando il marito, di professione fotografo, le fa dono della prima asina e di qui la partenza dell'azienda con "Primetta", la prima asinella, più che altro un animale di compagnia, poi sono arrivate le altre ed il numero è cresciuto sino ad arrivare ad una quarantina di unità. A sostenere Roberta alcuni allevatori che l'aiutavano nella gestione degli animali con la realizzazione della prima stalla presso l'Abbadia di Fiastra. Un inizio sotto casa a cui è seguita una collaborazione con l'Università di Camerino impegnata negli studi sul latte d'asina sotto la guida di due docenti (il prof. Paolo Polidori e la prof.ssa Silvia Vincenzetti), fino all'avvio della produzione della linea cosmetica. Se inizialmente la professione veterinaria lasciava pochi



momenti da dedicare all'azienda, col passare del tempo Roberta ed il marito hanno preso a sognare, sempre più a contatto con gli animali. Alla conduzione degli animali affiancano l'idea di creare la prima azienda biologica o meglio naturale, come ama dire Roberta. Parte così la produzione di creme e cosmetici, e la realizzazione di un piccolo laboratorio per la pastorizzazione del latte. Il successo è immediato con i prodotti che trovano notevole apprezzamento presso il pubblico femminile e non solo, grazie anche a prodotti tipicamente stagionali come creme doposole e per il corpo oltre alle protezioni per mani e viso per il periodo invernale. La qualità delle creme si fonda sulla presenza al 50% di latte molto idratante, ricco di vitamine e con la presenza del lisozima, un antibatterico naturale, utile nel



caso di dermatiti, specialmente quelle atopiche. Nell'allevamento di Mamma Asina oggi ci sono per lo più esemplari femmine, un solo maschio riproduttore: Silvester. La vita media di questi animali si aggira sui 40 anni. Nell'allevamento gli asinelli trascorrono il tempo passeggiando in compagnia agli altri animali da cortile ed in particolare vivere accanto alle paperelle loro fedeli compagne. In estate diventano la gioia dei bambini che si divertono un mondo perché si crea tra loro un bellissimo rapporto. "Allevare asini non è certo cosa semplice" – confessa Roberta- "si tratta di un'attività impegnativa, ma la passione è tanta". Roberta vende esclusivamente latte pastorizzato perché più sicuro, con una bassa carica batterica che ne permette un utilizzo fino a sette giorni. Nonostante in questi ci siano stati momenti anche difficili, come quelli legati al Covid-19, Roberta Rapaccetti è ottimista per il futuro grazie all'amore che nutre per gli animali e che condivide anche con le sue tre bambine, le gemelline: Azzurra e Stella e la loro sorellina Flora, che si adoperano moltissimo per accudire gli asinelli, dando loro il fieno, un forte momento di aggregazione per l'intera famiglia. A disposizione dell'azienda "Mamma Asina" ci sono attualmente





circa quattro ettari di terreno di proprietà oltre ad altri in affitto, boschivi e a pascolo. Il suo è un rapporto stretto con gli animali, nel tempo ci sono stati diversi episodi che lo hanno rafforzato. Roberta ne ricorda uno in particolare: "Eravamo all'Abbadia, quando una delle asine, Elvira, mi ha dimostrato quanto questo animale sia intelligente contrariamente a quanto credono in molti. Elvira, poco socievole di suo, era prossima al parto ed io andavo sempre a controllare il suo pancione se non che, un giorno, mentre ero girata, l'asina mi ha "bussato" ed io mi accorsi che non aveva più il pancione. Convinta che il parto fosse finito male mi sono avvicinata al recinto che all'Abbadia aveva il filo elettrificato,



notai che l'asina aveva partorito nei pressi ed il piccolo era caduto in una scarpata che Elvira non riusciva a raggiungere. Sono riuscita a recuperare il piccolo che era ancora vivo ed a salvarlo. Inutile dire la gioia provata". Negli anni tante storie, le più importanti legate alla nascita delle figlie di Roberta pronte a dare subito il nome ai nuovi arrivati, dando sfogo alla fantasia da prima scegliendo tra i santi del giorno poi utilizzando nomi più bizzarri come: Elvis, Alex, Peperoncino.

LE CARATTERISTICHE DEL LATTE D'ASINA

Il latte d'asina è l'alimento naturale più simile al latte materno e costituisce il trattamento di elezione dei bambini con allergie alimentari alle proteine del latte vaccino oltre ad essere un ottimo sostituto per i bambini che non possono essere allattati al seno. La presenza, nel latte d'asina, di sostanze ad attività probiotica (che regolano la flora microbica intestinale), di fattori di rilascio ormonale, di anticorpi e di composti azotati ad azione antibatterica, rendono questo alimento primordiale molto utile anche nell'alimentazione delle persone anziane e debilitate. Grazie al suo alto contenuto di acidi grassi polinsaturi, svolge un'azione preventiva per problemi cardiocircolatori. La ricchezza di lattosio,



ha un effetto positivo sull'assorbimento intestinale del calcio e può aiutare nella prevenzione e nella cura della osteoporosi degli adulti e a favorire la mineralizzazione delle ossa nei bambini. Il ridotto contenuto lipidico consente al latte d'asina di inserirsi nella comune dieta giornaliera, soprattutto in quella dei soggetti a regime dietetico (diete ipocolerolemiche) e in quella degli sportivi.



PremiaTi
REVOLUTION

Regalati un premio!
Dal 29.05.2020
libera la tua voglia di premi!

Cogliere tutte le opportunità
che ti offre PremiaTi Revolution è davvero semplice.
Perché è nella semplicità la vera rivoluzione.

Scopri come funziona



Più utilizzi la tua carta più
punti accumuli. Per ogni euro
che spendi ottieni un punto.



Accedi al **catalogo** e scegli il
tuo **premio**.



Sfrutta tutte le **opportunità** di
PremiaTi e partecipi a tante
iniziative.

Iscriviti in pochi click



1. Accedi all'area riservata di **CartaBCC.it** dal sito o da App
2. Vai su PremiaTi Revolution dal link presente nella pagina di dettaglio della tua carta di credito
3. Conferma l'email per completare l'iscrizione



1. Accedi a **RelaxBanking.it** dal sito o da App
2. Vai su PremiaTi Revolution dal link presente nella pagina di dettaglio della tua carta di credito
3. Conferma l'email per completare l'iscrizione



Recanati e
Colmurano

Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea

UN'AZIENDA STORICA, FIORE ALL'OCCHIELLO DELLE MARCHE

LA CASA VINICOLA GAROFOLI

di *Gabriele Magagnini*

È una storia che parte da lontano quella della Casa Vinicola Garofoli, oggi un'azienda fiore all'occhiello delle Marche e dell'Italia, una delle realtà più longeve, capace di adeguarsi ai tempi e di qualificare sempre meglio la propria produzione. A ripercorrere con noi la storia della Garofoli è oggi la signora Caterina, una delle interpreti della quinta generazione della famiglia, fortemente appassionata del percorso avviato da Gioacchino Garofoli, un uomo che con grande lungimiranza ha fatto nascere quella che oggi tutti conosciamo come la "Casa Vinicola Garofoli". Correva l'anno 1871 quando Antonio, un agricoltore di Castelfidardo, rappresentante di quella classe sociale che nelle Marche si è sviluppata a seguito dell'unità d'Italia, comprendendo le grandi potenzialità del settore agricolo, acquista un torchio e si mette a vendere il vino oltre che lavorare con i mezzi agricoli. Sarà però Gioacchino, il figlio di Antonio, a segnare la crescita dell'attività paterna ampliata

ad altri settori, forte del sostegno della moglie Ida. Gioacchino allarga il suo raggio d'azione, sempre in settori strettamente collegati all'agricoltura sino a registrare ufficialmente la propria attività alla Camera di Commercio, Industria e Artigianato di Ancona nel 1901 quando si costituisce ufficialmente la "Gioacchino Garofoli" avente sede legale in Loreto. Una menzione particolare la merita proprio la moglie Ida, capace di tirare avanti la famiglia numerosa, con ben otto figli e dimostrandosi donna dalle idee molto avanzate soprattutto per l'epoca. I due, nel 1920, hanno considerevolmente sviluppato l'attività che poteva contare anche sull'osteria Garofoli, ai più nota come "l'Osteria da Garofolo", un autentico punto di riferimento per tantissimi avventori, grazie anche alla posizione particolarmente favorevole, lungo la strada principale che portava da Castelfidardo alla basilica di Loreto. Qui erano soliti fare tappa soprattutto gli uomini, special-



Foto storica della Cantina Garofoli



La famiglia storica Garofoli

mente la domenica, che dai centri limitrofi quali Castelfidardo, Loreto, Recanati e Osimo, si recavano nella zona di Villa Musone per trascorrere qualche ora e divertirsi giocando la "morra". Una clientela che non si limitava alla semplice bevuta ma acquistava prodotti per la famiglia come ad esempio lo stoccafisso di cui i Garofoli erano importatori dai paesi del Nord Europa, salumi di vario genere, vino e latte. All'epoca ciò che risultava particolarmente complesso era il trasporto delle botticelle di vino, cosa che veniva fatta a mezzo di un asino su cui le stesse venivano caricate.

Gioacchino e Ida, una mente sempre rivolta al futuro, si sono sempre organizzati per migliorare il servizio e, dotati di un grande coraggio, messo da parte il denaro necessario, decisero di aprire la strada dell'imbottigliamento del vino tanto da risultare la terza azienda ad avventurarsi nell'impresa e realizzando una linea che richiamerà interessati da ogni parte d'Italia. «I clienti – ci racconta Caterina Garofoli, che oggi si occupa dell'azienda col fratello Gianluca – proprio nell'osteria potevano prendere il vino in bottiglia e poi riportarla visto che la vendita era col vetro a rendere. A caratterizzare la bottiglia l'etichetta che era serigrafata sul vetro e con due soggetti diversi: quella con la basilica di Loreto, senza vetro a rendere, era soprattutto per i pellegrini, che spesso la portavano in chiesa per la benedizione mentre l'altra era riservata a quei clienti abituali che la potevano riportare. Gioacchino e Ida, già a quei tempi, si erano fatti un'idea ben precisa di cosa rappresentasse il marketing. Proprio il vino in bottiglia rappresentava l'evoluzione dell'attività al punto che presto vennero fatte realizzare delle cassette per l'esportazione del prodotto anche fuori dai confini regionali. Successivamente vennero aperti due magazzini, uno a Roma ed uno a Milano e ad ac-

quistare furono soprattutto i titolari dei ristoranti che all'epoca vendevano bottiglie e che, sulla base delle cassette riportate, ricevevano del vino in omaggio. La scelta di Gioacchino e Ida venne premiata e portò ad una costante crescita dell'attività vinicola che quindi soppiantò quella agricola vera e propria». Passò veloce il tempo e, verso la fine degli anni '40, arrivò il cambio generazionale con Gioacchino che decise di lasciare nelle mani dei cinque figli maschi l'azienda di famiglia: saranno proprio due di loro, Franco e Dante, a dare impulso all'attività, soprattutto per la produzione e commercializzazione dei vini, potendo contare sull'esperienza acquisita in tanti anni. Compresero come fosse ormai giunto il momento di specializzarsi, migliorando l'organizzazione ed il dimensionamento della Garofoli. Negli anni '50, Franco e Dante diversificarono i loro compiti: il primo si occupava della parte tecnica mentre l'altro, che si era laureato in scienze economiche, iniziò a guardare i mercati per comprendere quali opportunità questi potessero offrire. Ormai la commercializza-



Una fase dell'imbottigliamento



**Gianfranco e Carlo Garofoli
dinanzi al torchio storico**

zione del vino stava cambiando e sembrò "tirare" sempre meno il vino sfuso con la clientela che preferiva di gran lunga quello imbottigliato, mentre si parlava sempre più di un vino bianco come il "Verdicchio" nella caratteristica anfora. La Garofoli cavalcò il momento e si adeguò ai cambiamenti tanto che negli anni cinquanta Franco e Dante decisero di vendere non solo il buon vino sfuso da tavola, richiesto specialmente dalle osterie, ma

anche quello da loro imbottigliato per gli esercizi commerciali, soprattutto di generi alimentari, che non erano autorizzati alla mescolta. Ormai non si parlava più di vino anonimo in bottiglia ma di un prodotto che metteva in evidenza il produttore. «L'azienda "Gioacchino Garofoli" si affermò sempre più – ricorda ancora la signora Caterina – e sorse l'esigenza di ampliare gli spazi per le cantine di Castelfidardo, di ammodernare gli impianti con linee di imbottigliamento automatico sino ad arrivare alla fine degli anni cinquanta, con la realizzazione della cantina di Serra dé Conti per la produzione e vinificazione delle uve di Verdicchio che ottennero un grande successo». Il decennio successivo fu quello del boom economico e in Italia si registrò una crescita del mercato dei vini di qualità e degli spumanti così che la Garofoli si adeguò con strutture tecniche e personale specializzato per rispondere alle nuove e mutate richieste del mercato. La Casa Vinicola guardando sempre al futuro si mosse in anticipo sia con la pubblicizzazione dei suoi prodotti che mediante la partecipazione alle fiere che permisero di farla conoscere ed apprezzare ovunque in Italia e poi anche all'estero. Si arrivò agli anni settanta quando vennero acquisite aziende agricole a Massignano di Ancona, zona conosciuta per la produzione del vino Rosso Conero e a Montecarotto dove si produceva il Verdicchio. A queste fece seguito l'azienda agricola di Paterno di Ancona, anch'essa terra del Rosso Conero, puntando sempre più ad un miglioramento qualitativo che ormai il mercato richiedeva e ricercava. La cantina di Castelfidardo fu oggetto di una ristrutturazione e di un ulteriore ampliamento con l'installazione di una nuova linea di imbottigliamento e con la realizzazione di un locale sotterraneo per la maturazione in legno dei vini. La produzione cresceva e si caratterizzava per i vini a denominazione di origine controllata



La famiglia Garofoli: da sinistra Carlo, Giuliana, Gianluca, Caterina, Gianfranco, Daria, Beatrice



Gianfranco Garofoli



Caterina Garofoli



Gianluca Garofoli

(Verdicchio, Rosso Conero e Rosso Piceno) ma anche per i vini tipici quali il Rosato, il Trebbiano e il Sangiovese nonché quelli da tavola. Ciò senza per questo dimenticare gli spumanti con metodo Charmat che appartenevano alla tradizione della Garofoli, una tradizione che proseguì con l'ingresso in azienda dei figli maschi di Franco, Carlo e Gianfranco (Dante non aveva figli). I due giovani proprio per questo si dedicarono allo studio dell'agronomia, dell'enologia e dell'economia aziendale, per vivere così, col padre e con lo zio, la seconda trasformazione aziendale sull'onda di un mercato che stava cambiando profondamente. Il contributo della quarta generazione dei Garofoli fu determinante per l'aggiornamento delle strutture produttive e la creazione di vini di sempre maggior pregio e valore. Alla fine degli anni settanta nacque la nuova linea degli spumanti con un brut metodo Charmat frutto delle selezioni di uve Verdicchio ed uno spumante metodo Champenois che sarà il primo nella Regione Marche. Con questi, anche due vini frizzanti, un bianco ed un rosato, Guelfoverde e Guelforosa, che avranno un successo incredibile per decenni. Ancora Caterina: «Carlo Garofoli, forte degli studi in agraria, aveva capito che il Verdicchio non era solo un vinello locale posto nell'anfora, facile da bere, e si era messo a studiare con un docente di Agraria di Milano il vitigno, rilevandone le tre caratteristiche principali, ovvero acidità, mineralità e sapidità». All'inizio del decennio successivo, e siamo nel 1981, nacque il Macrina, un vino più corposo e strutturato, perfettamente adeguato alle nuove tendenze di gusto, non più imbottigliato nella caratteristica

anfora ma nella classica bottiglia bordolese. Una trasformazione che rientrava nel progetto di Gianfranco che mirava ad una gamma di vini capaci di qualificare sempre più l'azienda per affermarsi maggiormente nel mercato e con Carlo capace di dare vita ad una serie di vini di grande valore tanto da far riconoscere la Garofoli come azienda leader dell'intera produzione marchigiana. Dopo il Macrina nacque il Serra Fiorese, ovvero il primo Verdicchio maturato almeno due anni, in legno ed in bottiglia, prima di essere distribuito. Ormai la Garofoli era lanciata sul mercato e dopo la creazione del primo Verdicchio passito, il 1992 segnò la nascita del Verdicchio Podium, posto in commercio dopo un anno di maturazione in acciaio e bottiglia, particolarmente apprezzato dal consumatore di vini bianchi maturi ma senza l'apporto del legno. I cambiamenti non interessavano solo i vini bianchi perché l'evoluzione coinvolgeva anche il Rosso Conero con la nascita del



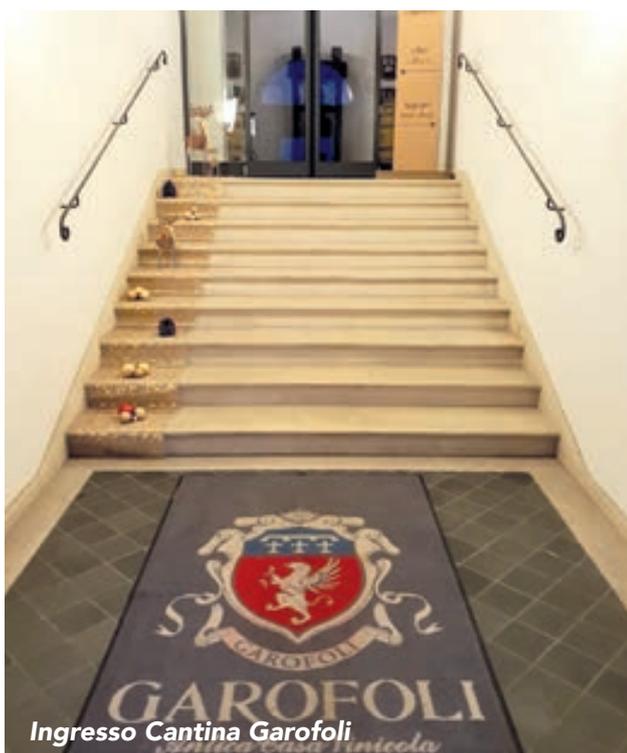
Vigneto Garofoli di Montecarotto



Piancarda e poi della riserva Grosso Agontano con il primo Rosso Conero maturato in barrique. La "Gioacchino Garofoli" nel 1994 divenne una Società per Azioni di proprietà della famiglia Garofoli con Gianfranco Presidente e responsabile del settore amministrativo e commerciale mentre Carlo, uno dei migliori enologi marchigiani, svolgeva le funzioni di amministratore delegato e seguiva il settore tecnico e produttivo. L'azienda ormai aveva un'importante rete distributiva in Italia ma guardava sempre più all'estero come un mercato in forte crescita e iniziava ad esportare in alcuni paesi europei, soprattutto la Germania, mentre grazie alle fiere internazionali riusciva a penetrare negli Stati Uniti ed in Asia dove, soprattutto in Giappone, i suoi vini erano particolarmente apprezzati perché si adattavano molto bene ai cibi crudi. In un secolo e mezzo la filosofia della Garofoli non è cambiata, innovazione e voglia di intraprendere, unite alle grandi capacità di tutti i protagonisti sono il motivo ed il simbolo di un successo sempre maggiore. Gli anni duemila si caratterizzano per l'ingresso in

azienda della quinta generazione dei Garofoli, con Beatrice (la figlia di Carlo) e Caterina e Gianluca, figli di Gianfranco. Proprio Caterina, che ci ha guidato nel ricostruire la storia di una grande azienda, ci parla del fascino che il mondo del vino riveste. Lei, che si occupa di relazioni pubbliche, ha qui trovato terreno fertile: dopo essere stata fuori per una decina di anni, è rientrata da Firenze e si è messa a lavorare seguendo il punto vendita, la pubblicizzazione dei prodotti, l'accoglienza e l'enoturismo mentre Gianluca si occupa della parte amministrativa e commerciale. Ruoli sempre distinti quindi per la giovane imprenditrice e mamma di due bambine (mentre il fratello Gianluca ha una figlia). Proprio le tre ragazzine rappresentano la sesta generazione della Casa Vinicola Garofoli ed il futuro dell'azienda perché la storia da scrivere è ancora lunga e siamo certi andrà avanti per molto tempo ancora, viste le solide fondamenta su cui poggia. Del 2020 si parla, per ciò che riguarda le uve, di annata eccezionale e adesso c'è solo da attendere la risposta dei mercati che vedono l'azienda impegnata per il 55% all'estero e per il resto in Italia. Ormai il brand Garofoli è conosciutissimo ovunque ed i suoi vini richiestissimi da una platea sempre più vasta di uomini e di donne che, avendo affinato il gusto per il vino, amano bere un buon calice nelle frequenti occasioni conviviali, anche fuori dai pasti canonici.

A quasi 150 anni dalla nascita la Garofoli vive il presente pensando al futuro ma senza dimenticare le origini e quelle solide basi poste da Antonio. Presso la Cantina si può entrare non solo per qualche degustazione o per l'acquisto dei prodotti ma anche per visitare le mostre che qui vengono organizzate in ricordo delle vecchie radici e delle sempre vive tradizioni familiari ed aziendali.



Ingresso Cantina Garofoli



Il punto vendita

PER IL TUO FUTURO



Ciò che semini oggi determina il tuo domani.

Fondo Pensione Aperto Aureo è un fondo di previdenza complementare che offre molteplici soluzioni di investimento pensate in relazione alla tua età e alle tue esigenze, aiutandoti a creare le basi per un futuro tranquillo.

Fondo Pensione Aperto Aureo: fai la scelta giusta. Falla per tempo.

Messaggio pubblicitario riguardante forme pensionistiche complementari avente finalità esclusivamente promozionali. Il Fondo Pensione Aperto 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" e l'ulteriore set informativo disponibile gratuitamente presso i soggetti collocatori e sul sito internet www.bccrisparmioeprevidenza.it

PER INFO



Ipotesi di riforma delle BCC

Avv. Gerardo Pizzirusso



Nel mezzo di una grave situazione economica legata alla pandemia da covid-19, sono riemerse ipotesi di riforma delle BCC, in virtù di numerose richieste provenienti dal mondo cooperativo derivanti dalla scarsa conciliabilità tra il sistema del credito cooperativo e la macrovigilanza esercitata dalla BCE.

Il Governo ha manifestato di conoscere le richieste e le aspettative che vengono dalle BCC, come testimoniato dalle parole del Presidente del Consiglio che, nel corso dell'assemblea di Confcooperative del 6 ottobre 2020, ha testualmente affermato che "Il mondo cooperativo bancario sta evidentemente soffrendo, i segnali sono molto evidenti rispetto a un quadro di riforma progettato nel 2016" e che su questo tema occorre avviare e condurre un'appropriata riflessione. Non posso promettere l'esito della riflessione, ma c'è l'impegno del governo a lavorare insieme per mettere a punto le criticità e lavorare anche in sede europea perché queste criticità possano essere superate.

Lo stesso premier ha sottolineato che "La riforma era nata per rafforzare le banche di credito cooperativo dal punto di vista patrimoniale e rafforzarne la resilienza ma rischia di portare a un'eccessiva omologazione regolamentare del modello bancario con vincoli pensati per le banche cosiddette sistemiche che rischiano concretamente di frenare l'erogazione di liquidità sul territorio".

Federkasse ha espresso apprezzamento per le parole del Premier evidenziando che le attuali regole non permettono alle BCC di assicurare la funzione di banche del territorio, connesso alla loro struttura, alla loro funzione ed allo scopo mutualistico che ne caratterizza il mezzo ed il fine della loro attività.

Il Presidente di Federkasse, Augusto Dell'Erba, ha ringraziato il Presidente del Consiglio per

l'impegno a sviluppare, a livello governativo, una riflessione adeguata sulla necessità di rimuovere vincoli ed ostacoli che non consentono alle BCC di svolgere la loro funzione di sostegno alle imprese ed alle famiglie del territorio.

Il tema è sensibile ed è dimostrato dalla necessità (e dalle difficoltà) che le capogruppo hanno di sostenere le BCC e di consentire, a loro volta, di svolgere l'insopprimibile ruolo di banche territoriali.

Ad ottobre 2020 Iccrea Banca ha collocato presso gli investitori istituzionali un'obbligazione "senior preferred" da 500 milioni, con scadenza nell'ottobre del 2025.

L'obiettivo è chiaro: "La nuova emissione conferma la volontà del gruppo di consolidare il proprio ruolo sui mercati finanziari domestici e internazionali nell'ottica di sostenere la crescita e lo sviluppo dei territori di riferimento delle BCC" ha dichiarato Mauro Pastore, direttore generale di Iccrea Banca.

Il prospetto informativo dell'obbligazione spiega che l'emissione si inserisce in un più ampio programma da complessivi 3 miliardi, con "finalità di funding" e, quindi, con l'obiettivo di reperire risorse "e di miglioramento della struttura di capitale regolamentare".

Augusto Dell'Erba



La principale criticità di fondo che induce il credito cooperativo a chiedere un concreto intervento legislativo è costituita dal fatto che la normativa bancaria europea non riconosce le BCC come banche less significant, devalorizzandone il ruolo di banche del territorio attente alle economie locali; infatti, nell'attuale contesto normativo nazionale e comunitario, le BCC sono considerate, per via dell'appartenenza a gruppi bancari di credito cooperativo, banche di tipo significant sotto il profilo del rischio, soggiacendo allo stesso sistema di controllo ed alle medesime procedure della capogruppo. Ciò significa che una BCC di piccole dimensioni,



ad esempio con due o tre filiali, sia assoggettata alle stesse regole previste per banche di grande dimensioni, con i vincoli e le limitazioni che possono sussistere in tema di finanziamento delle PMI e delle famiglie.

In questo contesto si è inserito un emendamento del M5S al Decreto Agosto che, sostanzialmente, prevedeva la trasformazione dei due gruppi cooperativi costituiti, Iccrea e Cassa Centrale Banca in sistemi di tutela istituzionale (ISP).

Ciò avrebbe comportato per le BCC di non far più parte di un gruppo bancario c.d. significant, vigilato direttamente dalla BCE e, dunque, di poter essere considerate less significant riassumendo una maggiore autonomia da logiche di gruppo che impongono di agire secondo le regole comunitarie, non tenendo conto delle caratteristiche tipiche delle banche di credito cooperativo.

In particolare, tale emendamento stabiliva che le due capogruppo del credito cooperativo assumessero il ruolo di soggetto gestore del sistema ISP, previa autorizzazione della Banca d'Italia, il quale funziona con un meccanismo di garanzia incrociata tra le banche aderenti.

I sistemi ISP avrebbero conservate gli stessi "processi di classificazione, monitoraggio e controllo dei rischi delle banche aderenti", mentre gli indirizzi strategici, le politiche di gestione e l'assunzione dei rischi sarebbero indicati dalle capogruppo.

Le capogruppo, dunque, sarebbero diventate soggetto gestore che "esercita poteri di intervento proporzionati alla rischiosità delle

banche aderenti, incluso il potere di nominare, opporsi alla nomina e revocare uno o più componenti degli organi di amministrazione e controllo delle banche aderenti".

Al medesimo soggetto gestore dovrebbero essere previamente comunicate "le decisioni di rilievo strategico quali fusioni, scissioni investimenti partecipativi e immobiliari, apertura, trasferimento o chiusura di dipendenze".

Pertanto, l'obiettivo di tale emendamento era di consentire alle BCC di conservare una limitata autonomia gestionale, a fronte del vantaggio di poter essere considerate less significant, non soggiacendo più alla vigilanza della BCE.

Tale emendamento è però rimasto lettera morta, essendo stato dichiarato inammissibile e, dunque, stralciato, con la conseguenza che gli auspicati interventi di modifica del quadro normativo, tesi a recuperare il ruolo di banche less significant delle BCC, appaiono ancora difficili da raggiungere.

Non resta che prendere atto che la rimozione delle più evidenti criticità derivanti dalla riforma del 2016 del credito cooperativo è una questione che politicamente non solleva interesse e che sembra esservi scarsa attenzione per il delicato ruolo che le BCC svolgono nei rispettivi territori, a favore del tessuto economico locale e delle famiglie.

Perché è fuori discussione che le BCC non possono essere trattate come al pari di una banca ordinaria o, peggio ancora, alla stessa stregua di una banca di dimensioni europee.

Eppure basterebbe poco per restituire una maggiore autonomia alle BCC ed il loro posizionamento come banche less significant: sarebbe sufficiente modificare l'art. 37-bis t.u.b., eliminando l'obbligo di redigere il bilancio consolidato del gruppo bancario cooperativo, pur mantenendo ferma l'attività di direzione e coordinamento.

Ma, come spesso accade, le soluzioni semplici sono quelle più difficili da perseguire.

Avv Gerardo Pizzirusso

Vice Presidente BCC Recanati e Colmurano



Filiale BCC Sambucheto

Successo per il convegno in diretta streaming sull'Ecosisma bonus 110%

La BCC Recanati e Colmurano ha presentato, nel corso del convegno sul tema "Ecosisma bonus 110%", le linee guida del proprio intervento, insieme ai rappresentanti di Harley&Dickinson e del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, quarto gruppo bancario italiano, di cui fa parte. Grande successo per il primo convegno in diretta streaming realizzato dalla BCC Recanati e Colmurano, con oltre mille contatti live su Facebook e Youtube (ed altri 2 mila accessi successivi), che si sono aggiunti ai circa 70 in presenza, che avevano prenotato ed occupato nel breve volgere di qualche ora tutti i posti disponibili nella sala convegni della Filiale di Sambucheto. Il tutto nel pieno, preciso e puntuale rispetto delle misure anti-covid. Dopo i saluti del Presidente Sandrino Bertini, che ha ricordato l'importanza della tematica ed il ruolo attivo della banca nei progetti di riqualificazione del patrimonio immobiliare e nel sostegno delle imprese locali, del settore edile e più in generale del territorio, sono intervenuti Matteo Paolucci in rappresentanza del Gruppo Iccrea e Patrizio Perini di Harley&Dickinson. I relatori hanno fornito informazioni dettagliate sul complesso iter procedurale e sui tanti controlli richiesti dalla normativa sull'ecobonus. È stata sottolineata la forte partnership della BCC di Recanati e Colmurano per tramite della Capogruppo Iccrea, con Eni Gas e Luce e con Harley&Dickinson, con la promozione del prodotto "CappottoMio", il servizio specifico finalizzato alla riqualificazione energetica degli edifici, che va a soddisfare tutte le esigenze di ammo-

dernamento delle abitazioni, con enormi risparmi in termini di consumo energetico e di emissioni. Numerosi gli interventi da parte dei presenti in sala e del pubblico on-line che hanno interagito costantemente con la diretta.

Ha concluso i lavori il Direttore Generale della BCC Recanati e Colmurano, Fabio Di Crescenzo, ribadendo il grande interesse che gravita intorno all'iniziativa dell'ecobonus e mettendo in evidenza la possibilità per l'utenza di poter contare sul supporto della Banca, che potrà offrire la massima assistenza per soddisfare appieno tutte le esigenze sia per quanto concerne gli aspetti tecnico-operativi che quelli finanziari, grazie anche al professionale supporto dei partners di cui si è dotato il Gruppo Iccrea, EniGas&Luce ed Harley&Dickinson. Il Direttore ha poi ringraziato i tecnici dell'Alfa Studio di Recanati per aver realizzato un set che "non aveva nulla da invidiare a quelli delle più note e popolari trasmissioni televisive" ed invitato tutti i presenti a concludere la serata con un aperitivo allestito dalla "Pasticceria Paradiso" di Montecassiano nel bel giardino antistante la filiale.

L'ampia adesione al convegno, sia in presenza sia on-line, testimonia l'attualità del tema affrontato ed il grande lavoro svolto dalla Bcc di Recanati e Colmurano in termini di modernizzazione dei canali di comunicazione.

Per tutti coloro che volessero rivedere il convegno è disponibile la replica sul canale Youtube ufficiale della Banca.

Link video: <https://youtu.be/Bgih-k7RGsY>



Da "Banca Pilota" al "Pieno Potenziale Commerciale"



**Il Vice Direttore Generale
Davide Celani**



Raccogliendo l'invito della Capogruppo a partecipare, per l'area Retail, ad un "Progetto Pilota" per l'identificazione e il trasferimento delle "Best Practice" all'interno del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, la BCC di Recanati e Colmurano ha avviato, a far data dal



15 giugno, per un periodo di 2 mesi, uno specifico modello operativo avente lo scopo di sperimentare la migrazione dal tradizionale atteggiamento transazionale ad un più attento modello relazionale. Il progetto ha inizialmente visto il coinvolgimento di 4 Filiali, tuttavia i risultati raggiunti hanno indicato l'opportunità di estendere il modello a tutta la rete e non solo, hanno suggerito tra l'altro la possibilità di ampliare l'iniziativa maturata per l'area Retail, su tutte le aree commerciali, ivi comprese il comparto Corporate e l'Area Private. Un cambiamento radicale, una iniziativa in cui la strategicità e la coerenza della stessa alla contribuzione del raggiungimento degli obiettivi fissati in

termini di piano industriale, hanno suggerito di adottare la traccia come modello distributivo da attuare a livello di Banca. Nasce in questo modo il "Pieno Potenziale Commerciale", un modello virtuoso basato su un «nuovo approccio commerciale» di stile relazionale che possa permettere di diffondere e rafforzare la cultura della centralità del cliente. Un progetto che si traduce in un incremento dell'efficienza della rete vendita che potrà in questo modo garantire un maggior presidio delle strutture specialistiche e delle "attività trasversali" (Assicurativo, consulenza, internet banking, monetica, ecc.). La scelta adottata, d'intesa con le iniziative commerciali avviate dal Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, denominato "Pacchetto consolidamento GBCI 2.0", ha pertanto permesso alla BCC di Recanati e Colmurano di pianificare una serie di campagne commerciali che caratterizzeranno in modo particolare la fine del corrente esercizio. Campagne commerciali sviluppate dalla BCC, a favore della propria clientela, con la volontà di orientare il proprio asse strategico da una logica di vendita verso un atteggiamento volto a focalizzare ed individuare le soluzioni ottimali per soddisfare le aspettative e le esigenze dei propri clienti. Le Campagne attive dal mese di novembre riguardano:

- CARTE DI CREDITO (PRIVATI E IMPRESA): all'iniziativa viene agganciata una interessante Concorso a premi (fino al 28 Maggio 2021) - PREMIATI REVOLUTION : + ACQUISTI + PUNTI ACCUMULI + PREMI IN PALIO, Link: <https://www.premiati.gruppoiccrea.it/>.
 - POS: iniziativa "MPAY", il Mobile Pos che permette di accettare pagamenti con tablet e smartphone.
 - FORMULA CASA SICURA: campagna dedicata ai clienti che hanno già stipulato una polizza casa con Bcc di Recanati e protegge l'immobile, adibito a civile abitazione e il suo contenuto dai danni causati da terremoto, alluvione o inondazione.
 - KEY MAN: campagna volta a tutelare il patrimonio umano dell'Azienda e garantire la continuità aziendale in caso di perdita della figura professionale di riferimento. Un'assicurazione sulla Vita dell'uomo chiave è finalizzata a sostenere economicamente l'azienda nella eventualità di una prematura scomparsa di un soggetto rilevante.
 - FONDO PENSIONE Aperto Aureo «PERTEMPO»: L'opportunità della previdenza complementare riguarda tutte le età:
 - i lavoratori dipendenti, lavoratori autonomi, ma anche inoccupati, che abbiano compiuto un anno in meno rispetto al raggiungimento dei requisiti anagrafici per la pensione di vecchiaia per il regime obbligatorio;
 - i familiari fiscalmente a carico e i minori;
 - i pensionati (si devono scrivere 12 mesi prima della maturazione del requisito anagrafico per la pensione di vecchiaia).
 - Ai giovanissimi che, al momento dell'adesione, non abbiano compiuto 18 anni
 - PAC: con particolari promozioni che prevedono riduzioni nelle commissioni di accesso per sottoscrizioni entro il 31/12/2020.
 - BCC CRECO - CREDITO AL CONSUMO E CESSIONE DEL QUINTO: grazie all'offerta "Crediper Green" valida fino al 31.12.2020 e l'accesso alla cessione del quinto per clienti di età compresa tra 61-75 anni con accredito pensione.
 - SVILUPPO RACCOLTA GESTITA: consulenza specifica e personalizzata per investimenti in prodotti di raccolta gestita ovvero fondi/sicav e assicurativo a contenuto finanziario
- Come consuetudine ci piace concludere che, consci del ruolo sociale ricoperto dalle BCC e delle maggiori responsabilità che questo impone rispetto al resto del sistema creditizio, la BCC di Recanati e Colmurano è fiera e pronta a raccogliere la sfida, nella consapevolezza che il successo della banca si traduce in un successo per il territorio e per l'intera collettività locale.

Dott. **Davide Celani**
Responsabile Area Commerciale

Crediper Green

Il Prestito per chi ama l'ambiente a sostegno del  **FAI** FONDO AMBIENTE ITALIANO

Ottieni il Prestito Crediper Green ed indica la tua preferenza sul bene FAI da sostenere.



NONOSTANTE IL COVID-19 IL CONCORSO
HA AVUTO UNA GRANDE PARTECIPAZIONE

PREMIATI I VINCITORI DI RACCONTAR...SCRIVENDO

Il Presidente della BCC entusiasta per l'iniziativa con il richiamo a tutti sull'importanza della cultura



E dieci: il concorso letterario nazionale "Raccontar...Scrivendo", promosso da La Casetta degli Artisti – Recanati in collaborazione con il Comune, la Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano, il patrocinio della Regione e di altri enti e istituzioni pubbliche e private, è giunto alla fase finale di un'edizione che ha registrato, nonostante le problematiche emerse con

il Coronavirus, una grande partecipazione. La conferma di come, pensando a tale iniziativa, i promotori siano riusciti a concretizzare un progetto coltivato per anni e che ha il suo punto di forza nella possibilità di trasmissione degli elaborati sul web. L'obiettivo che ci si è dati (e che è sempre stato rispettato) è quello di divulgare e far conoscere ulteriormente la poetica leo-



Il Presidente Bertini premia una delle vincitrici



**Alessandra Asdrubali
premia Eloise Maffia**

pardiana come pure la nostra città a tutti gli studenti di ogni scuola d'Italia ed alle loro famiglie. Un plauso va rivolto a tutti i componenti della commissione giudicatrice che hanno lavorato incessantemente anche durante i mesi estivi pur di poter visionare e giudicare gli elaborati. Da ogni parte d'Italia gli studenti, dalle primarie alle secondarie di secondo grado, hanno confermato, semmai ce ne fosse bisogno, il grande fascino di Giacomo Leopardi, capace oggi, a distanza di più di 200 anni, di essere quanto mai attuale. Sabato 17



possiamo definire un'edizione "diversa" per il particolare momento che stiamo vivendo. Un ringraziamento forte a tutti coloro che hanno sostenuto questa iniziativa e credono fortemente nel valore della cultura, ai componenti della commissione, agli studenti ed ai loro docenti oltre che



ottobre, a Recanati, presso l'Aula Magna del Comune, si è tenuta in due distinti momenti, nel rispetto delle norme anti-Covid, la cerimonia di premiazione che ha visto protagonisti i vincitori provenienti da ogni parte d'Italia che hanno contribuito ulteriormente a rafforzare il legame tra cultura e turismo. Il Concorso presenta un Leopardi giovane, capace di interloquire al meglio con i ragazzi che si sono entusiasmatisi con le loro riflessioni sulle tematiche proposte. Dalla Sicilia al Piemonte, al Friuli e via dicendo, tantissime scuole sono state le protagoniste di quella che



L'allieva della Ludart



Paolo Magagnini "Giacomo Leopardi"

alle famiglie. La cerimonia di premiazione alla quale alcuni dei vincitori non sono potuti intervenire a causa della pandemia, ha visto aprire la manifestazione con l'intervento del Presidente de "La Casetta degli Artisti-Recanati", Gabriele Magagnini, se-



Uno dei premiati: Salvatore Restivo

guito dal sindaco di Recanati Antonio Bravi e dall'assessora alla cultura Rita Soccio, dal presidente della BCC Sandrino Bertino, dal responsabile Corporate Communication della Algam Eko, Matteo Marinelli, da Anna Poeti direttrice della Scuola Dante Alighieri-Campus L'Infinito e da Riccardo Ficara Pigini della Eli, tutti a sottolineare l'alta valenza di una iniziativa che coinvolge studenti di tutta Italia per valorizzare Recanati ed il suo illustre concittadino Giacomo Leopardi. Il presidente della BCC di Recanati e



L'allieva della Ludart

Colmurano Sandrino Bertini nel suo intervento, oltre a ricordare l'impegno della Banca che da sempre sostiene iniziative culturali di grande spessore come appunto il concorso "Raccontar...Scrivendo", ha invitato tutti a riflettere sull'attuale società ed a ripensare a un nuovo modo di vivere, ad un nuovo modello di organizzazione post Covid poichè il virus ha acceso un faro su un tema fondamentale come l'ambiente: "Noi non siamo padroni della terra, ma ospiti e il Covid ce lo ha ricordato. Auspicio una società basata sull'equilibrio e sul rispetto per l'ambiente. La cultura in questo aiuta moltissimo: ecco perchè questa iniziativa è di vitale, straordinaria, importanza".

DALL'INGEGNO DI ENZO LA NASCITA DEL
GRUPPO CASTAGNARI s.r.l.



Quella che andiamo a raccontare è la breve storia del Gruppo Castagnari: Castagnari s.r.l.s. e TopCustom s.r.l. Un gruppo sorto dalla ingegnosità di un uomo d'altri tempi, illuminato e capace di sfruttare al massimo la sua laboriosità. Stiamo parlando di Enzo Castagnari, nato a Recanati il 18 settembre del 1934, un uomo brillante, saggio, umile, genuino e generoso, sempre professionale e devoto al lavoro ma, allo stesso tempo, attento a non trascurare la sua famiglia. Enzo inizia la sua carriera da dipendente alla Harvey Guzzini, quella che oggi è la iGuzzini Illuminazione che lascia 1972. Grazie all'esperienza acquisita negli anni Enzo avvia la propria attività artigianale con le opportune conoscenze del mestiere. Inizi difficili, come si può facilmente immaginare, ma che non spaventano Enzo che pur senza grandi mezzi, si mette a lavorare nel piccolo laborato-

rio realizzato sotto la propria abitazione, in quel di San Firmano di Montelupone, terzista per la iGuzzini Illuminazione da cui la sua esperienza ebbe inizio. Il 4 gennaio del 1975 Enzo sposa Ave Maria Tacconi che presto inizia a collaborare in azienda contribuendo a portare quei piccoli cambiamenti che faranno la differenza. Dai lavori di assemblaggio e confezionamento di accessori da bagno e componenti per l'illuminazione, si è passati al confezionamento di vari oggetti per la Fratelli Guzzini. Grazie alla capacità aziendale di adattarsi alle mutate esigenze del mercato, nel 1975 Enzo parte con la realizzazione di oggetti religiosi in acrilico, aventi come clienti finali i santuari d'Italia, diversificando poi la produzione con componenti per strumenti musicali, fornendo le aziende più prestigiose come ad esempio la Eko. Proprio per quest'ultima Enzo ha ideato una



Enzo Militare



Da sx Giovanni Guzzini con Enzo



ta ai figli Gianluca, Cristiano e Simone, con sede ubicata sempre nella zona di San Firmano, per poi trasferirsi, sei anni dopo, nella zona industriale Romitelli. La congiuntura favorevole parallelamente alla crescita dell'azienda fanno sì che, nel 2001, si verifichi la trasformazione in "Castagnari S.r.l.", con a capo Enzo ed i tre figli, ciascuno con ruoli ben definiti all'interno della stessa. Gianluca responsabile dei rapporti con la clientela e dell'ideazione di nuovi prodotti viene supportato da Simone, con competenze tecniche in ambito informatico e meccanico e da Cristiano come responsabile della produzione. Nel contempo l'azienda entra sul mercato con una propria linea di arredo bagno (1999) che prende il nome di: Castagnari. Ulteriore novità è introdotta con l'ingresso nel settore dei caravan, con prodotti come componenti di cabine doccia e lavabi su

macchina per trafilare le corde dei vari strumenti musicali. Negli anni Ottanta l'attività si amplia ulteriormente, il lavoro che cresce in maniera esponenziale Enzo ed Ave Maria hanno necessità di aumentare il personale e, di conseguenza, trasferirsi in un immobile di maggiori dimensioni, ubicato a poca distanza, sempre a San Firmano. Quello che per altri era lavoro per Enzo diviene passione, riuscendo a tramandarla anche ai propri figli. Uno di loro, Gianluca, ricorda del padre e di quegli anni: «eravamo davvero dei bambini quando abbiamo messo piede per la prima volta in azienda, svolgendo dei semplici lavori, ma allo stesso tempo talmente felici di muoverci all'interno della stessa, che i compiti scolastici passavano in secondo piano». Si arriva così al 5 novembre del 1990 quando importanti cambiamenti portano alla nascita della "Fratelli Castagnari", intesta-



misura. Spiega Gianluca: «siamo entrati in questo settore con una velocità tale che ha subito consentito di farci conoscere e apprezzare, realizzando prodotti particolari che necessitavano di forme ridotte, collocate in un piccolo ambiente.





Cosa importantissima perché ci ha permesso di portare proposte alternative a quelle che altre ditte stavano adottando. Siamo stati fortunati, iniziando a lavorare non solo con l'Italia ma anche all'estero tanto che oggi la metà del fatturato è rivolto verso paesi europei e non quali Germania, Spagna, Inghilterra, Francia, Australia e America». La Castagnari S.r.l., nel 2013, poco prima della scomparsa del suo fondatore, ha visto la nascita di un'altra ditta, la TopCustom S.r.l., sfidando la crisi economica, per l'esigenza di una diversificazione del lavoro. Oggi, nello stabilimento sito nella zona industriale di Montelupone, vengono realizzati lavelli da bagno per la casa, customizzati, in materiale acrilico, che la stessa azienda ha portato sul mercato con il nome di Ocritech. Insomma, un Gruppo piuttosto consistente dove

la proprietà, con Enzo prima ed i figli poi, ha dimostrato grandi capacità sul lavoro, notevole intuito, professionalità e amore per la qualità. La genialità di Enzo, ancora oggi, è da tutti riconosciuta; lui, che poteva vantare solo la scuola elementare, tanto che aveva smesso di studiare dopo la classe terza e poi preso la licenza di quinta con i corsi serali, era uomo di grande ingegno, un tecnico naturale, capace di realizzare progetti su progetti e particolari che solo pochi potevano ideare. Enzo oggi non c'è più ma la sua figura resta un esempio per tutti, in primis per la famiglia oltre che per tutti coloro che hanno avuto la fortuna di conoscerlo ed apprezzarlo nei tanti anni di vita dedicata al lavoro. Oggi il Gruppo Castagnari comprende 65 persone tra titolari e dipendenti.



***I fratelli Castagnari:
Gianluca Simone e Cristiano***

LA BCC A SOSTEGNO DEL PROGETTO "I RECOOPERANTI"



Agli inizi di ottobre, presso la provvisoria, nuova, sede della Scuola Secondaria di Primo Grado "San Vito", alla presenza della dirigente Scolastica Annamaria De Siena e delle Docenti Tutor Isabella Bottazzi, Antonella Chiusaroli e Paola Scorcella, si è svolta la cerimonia di premiazione della Cooperativa Scolastica ReCooperanti, con l'intervento, per la BCC di Recanati e Colmurano, del funzionario Andrea Maggini e della dott.ssa Sabrina Massaccesi, referente del progetto per la Banca. Nonostante le difficoltà dell'anno scolastico 2019-2020, dovute al lockdown, la Cooperativa Scolastica ReCooperanti costituita dalle classi 1B e 2B a tempo prolungato, infatti, ha operato con il fine di elevare il proprio livello di qualità, tanto da meritare il premio di ec-

cellenza di cinquecento euro messo a disposizione dalla BCC e l'attestato di merito della commissione giudicatrice.

Ciò che ha contraddistinto l'A.C.S. ReCooperanti sin dal suo atto di nascita, è il fatto di "vivere la cooperazione" nell'ottica di compiere una missione. Dopo la missione "Recupero...della memoria", "Recupero... della meraviglia" e "Rispetto", è stata la volta, per l'a.s.2019-2020, della missione "Umanità + Umanità", in cui la ripetizione del termine umanità stava a sottolineare due accezioni semantiche diverse della parola e due ambiti di lavoro differenti ma complementari.

Nella prima parte dell'anno, infatti, la cooperativa si è occupata dell'Umanità intesa come "sentimento di solidarietà umana", con la





guida di alcuni "maestri" e dei loro motti: Don Milani con il suo "I care", cioè ho a cuore, mi importa dell'altro; il medico-eroe Carlo Urbani con il suo "Ho fatto dei miei sogni la mia vita e il mio lavoro"; Bruno Munari con i suoi "bambini disubbidienti", una definizione provocatoria dei più piccoli, come soggetti meritevoli di attenzione, da educare nel nome della libertà di pensiero e della creatività. I prodotti a tema (calendari, segnalibri e cartoline) sono stati venduti in occasione dell'atteso evento scolastico "Natale in Biblioteca" e sono stati molto apprezzati. A partire da marzo, invece, si sarebbe dovuta approfondire l'altra accezione della parola Umanità, intesa come "genere umano", la comunità alla quale apparteniamo e che abbiamo il dovere di salvaguardare con la promozione di uno sviluppo sostenibile, della biodiversità e dell'alimentazione sana, con la guida dell'a-

gronoma Ilaria Romagnoli della Cooperativa Sociale "Terra e vita" ed in collaborazione con i ragazzi diversamente abili che vi lavorano. L'interruzione delle lezioni in presenza ha costretto gli alunni soci a lasciare in sospeso questa seconda parte del lavoro e li ha indotti a portare avanti, attraverso attività di riflessione, di introspezione e di espressione creativa il primo tema, con la produzione di un lavoro, "Lontani un metro", che ha trovato un suo sviluppo in un testo scritto a più mani, corredato da disegni e foto e che ha costituito un'opportunità tanto inaspettata quanto proficua per "pensare la cooperazione". Così si è concluso l'anno cooperativo 2019-2020 ma i ReCooperanti, nonostante le difficoltà, sono già pronti a ripartire con il consueto entusiasmo e con una nuova missione.

Gabriele Magagnini

PER PROTEGGERE LA TUA ABITAZIONE E I TUOI ANIMALI



Formula Casa Sicura

Difendi la tua abitazione in caso di terremoto, alluvione e inondazione



Difendi il tuo cane
ed il gatto anche
dagli imprevisti di salute

Messaggio pubblicitario. Prima della sottoscrizione leggere il Fascicolo Informativo disponibile su www.recanati.bcc.it, www.bccassicurazioni.com e presso gli sportelli della Bcc Recanati e Colmurano.



La TRE MORI di Tolentino

di Gabriele Magagnini



Nella realtà particolarmente vivace dell'imprenditoria dell'entroterra maceratese, si colloca la Tre Mori di Tolentino, nata dall'intuizione del Cav. Nello Lucentini e dal suo apprezzamento per i prodotti genuini. Tutto ha inizio nel lontano 1951, quando Nello, in un momento particolarmente difficile, nell'Italia del dopoguerra, decide di avviare un proprio percorso di rivincita e riscatto. Quest'uomo, stimolato dal ricordo del profumo dell'orzo da caffè che riempiva le case degli italiani, si dota di una piccola tostatrice da 15 chilogrammi e al primo piano della sua casa crea lo spazio per avviare la sua attività di torrefazione dell'orzo. Mentre i tempi cambiano per via dell'industrializzazione che aveva fatto cadere nel dimenticatoio diverse varietà di cereali antichi per lasciare il posto ad altre culture agricole con minor valore nutrizionale ma economicamente più conveniente, Nello si pone l'obiettivo di rivalutare la varietà dell'orzo mondo, chiamato anche "orzo nudo" o "orzo del Faraone", un cereale tipico dell'agricoltura marchigiana. Un cereale molto utile al mantenimento delle bio diversità visto che nasce senza glumella esterna e quindi risulta molto più digeribile e con

più alti contenuti di proteine e fibre solubili come i Beta-Glucani. Proprio la tenacia e la grande passione del Cav. Lucentini per questa pregiata varietà hanno consentito di riscoprirla. Non è stato affatto facile e ci sono voluti una decina di anni di duro lavoro perché l'obiettivo che Nello si era posto venisse raggiunto. Dopo la riscoperta dell'orzo mondo quest'uomo lungimirante si è impegnato per far conoscere ed apprezzare il prodotto ai marchigiani. Successivamente all'orzo si uniscono i puri semi di anice, dando vita all'orzo mondo tostato e macinato all'anice che si affianca al tradizionale orzo mondo tostato e macinato. Siamo negli anni Settanta e questi due prodotti diventano il simbolo della Tre Mori. A partire dagli anni Ottanta viene realizzata la varietà biologica, una certificazione che solo pochi a quel tempo potevano vantare ma in cui l'azienda tolentina ha sempre creduto e puntato per



Il Cavalier Lucentini con la moglie

un progetto mirato alla biodiversità, basato sulla semina non OGM attraverso una agricoltura bio ed eco sostenibile. La scelta di Nello è stata premiata dal successo e dalla costante crescita della sua azienda, sempre sostenuto dalla moglie, Carolina Pazzelli, meglio nota come "Leondina", scomparsa agli inizi del 2018. Una coppia affiatata che ha saputo condividere difficoltà e momenti di grandi soddisfazioni. Proprio Carolina ha dato un forte contributo alla nascita e cre-



Il Cavalier Nello Lucentini

scita della parte dolciaria della Tre Mori. Partendo da una piccola botteguccia di Tolentino, in zona Cappuccini, è riuscita a soddisfare le esigenze della gente del posto per poi espandersi con successo nelle zone limitrofe. Quel profumo di orzo che si levava in aria quando si effettuava la tostatura, era davvero qualcosa di indimenticabile per la gente della zona. Di Carolina, mani sapienti e mente imprenditoriale, si ricordano le decorazioni delle uova pasquali e le ricette per i torroni, frutto della sua grande passione per l'arte pasticceria, e che avevano portato Nello, alla fine degli anni Settanta, ad affian-

care alla produzione dell'orzo anche la lavorazione del torrone mandorlato, seguendo l'antica ricetta di un mastro pasticcere. Se all'inizio la Tre Mori vantava una clientela di piccoli grossisti ed alimentari ed il mercato era sostanzialmente regionale, negli anni Ottanta-Novanta il commercio subisce una trasformazione e i punti vendita della distribuzione organizzata aumentano così come la visibilità a livello nazionale. È il momento del passaggio alla grande distribuzione e ciò fa sì che la Tre Mori lasci la piccola torrefazione per dare il via ad un nuovo percorso che richiede l'acquisto di una nuova e più grande tostatrice e di nuove apparecchiature per il confezionamento. Tempi di grandi cambiamenti, la produzione e le vendite crescono, in questa fase di rinnovamento entra a collaborare in azienda Elisabetta, una delle figlie di Nello e Carolina, che diverrà presto il simbolo della nuova generazione. Sarà con lei infatti che, negli anni Novanta, verrà realizzato un nuovo fabbricato, l'attuale sede di Contrada Rosciano, per soddisfare le esigenze che l'accresciuta produzione richiede. Viene rinnovata la linea di produzione con una nuova tostatrice a metano della capacità di 300 chilogrammi oltre alle linee di confezionamento adatte alla moderna gamma di prodotti. La Tre Mori ha sempre saputo guardare avanti, adeguarsi ai cambiamenti del mercato e rinnovare i suoi prodotti per rispondere ai gusti dei consumatori in costante cambiamento, sempre più attenti alla salute ed alla forma fisica, restando una delle poche aziende che utilizza per tutti i





Il Cavalier Lucentini ed Elisabetta

prodotti tostati la varietà orzo mondo, curandone l'intera filiera produttiva per offrire ai consumatori un prodotto garantito, tracciato e certificato. La capacità di guardare avanti ha permesso, attraverso l'unione delle

proprietà dell'orzo mondo alle sostanze benefiche e nutritive delle piante e delle erbe officinali, la realizzazione di nuove gamme di prodotti per soddisfare al meglio i gusti dei consumatori. Tisane e tè funzionali e biologici oltre ad una specifica linea di infusi digestivi, depurativi, rilassanti ed anti-infiammatori. I nuovi prodotti non hanno fatto certo abbandonare la passione per la pasticceria che pure ha saputo rinnovarsi, sempre nel rispetto delle tradizioni, con torroni particolari e diverse farciture, dove restano ben saldi la qualità ed il gusto di prodotti al 100% artigianali e italiani. Di qui la ricerca e la produzione di nuovi prodotti sino ad arrivare alla creazione di una linea di barrette funzionali biologiche con la sola frutta secca, semi e frutta o cioccolato, senza aggiunta di aromi, coloranti o conservanti, un prodotto gustoso e naturale. Tanto tempo è passato da quando Nello Lucentini e la moglie Carolina hanno fondato questa azienda, uno dei fiori all'occhiello della tradizione marchigiana. Oggi Nello e la figlia Elisabetta che a soli 19 anni ha iniziato a collaborare nell'attività, sono gli amministratori della Tre Mori.



SEDE

Recanati (MC)
Piazza G. Leopardi, 21
Tel. 071 757981
Fax 071 7579659

RECANATI Agenzia

Recanati (MC)
Via Nazario Sauro
Tel. 071 7575859
Fax 071 7579678

APPIGNANO

Appignano (MC)
Via IV Novembre
Tel. 0733 400041
Fax 071 7579673

MACERATA

Macerata (MC)
Via Roma, 231
Tel. 0733 270722
Fax 071 7579677

MACERATA

Fraz. Piediripa (MC)
Via D. Bramante, 103/7
Tel. 0733 292584
Fax 071 7579684

**S. SEVERINO MARCHE**

San Severino M. (MC)
Via Europa, 52
Tel. 0733 633944
Fax 071 7579679

TOLENTINO

Tolentino (MC)
Via P. Nenni, 19
Tel. 0733 969589
Fax 071 7579676

COLMURANO

Colmurano (MC)
Viale De Amicis, 35b
Tel. 0733 508800
Fax 071 7579675

MONTELUPONE

Montelupone (MC)
Via Cialdini, 52
Tel. 0733 228362
Fax 071 7579680

MONTECASSIANO

Fraz. Sambucheto (MC)
Via Kennedy, 6
Tel. 0733 290010
Fax 071 7579672

PORTO RECANATI

Porto Recanati (MC)
Corso Matteotti, 206
Tel. 071 7590632
Fax 071 7579674

POTENZA PICENA

Fraz. P. Potenza Picena (MC)
Via Regina Margherita, 256
Tel. 0733 687000
Fax 071 7579682

LORETO

Fraz. Villa Musoni (AN)
Piazza J.F.Kennedy, 46
Tel. 071 7501519
Fax 071 7579683

Civitanova Marche
prossima apertura