

# L'ACCENTO

N. 59

LUGLIO/22

## **CAMBIO DELLA GUARDIA ALLA DIREZIONE DI BANCA DEL VENETO CENTRALE**

Mariano Bonatto va in pensione, al suo posto Claudio Bertollo

## **IL PROGETTO BVC EXPORT ACADEMY**

4 appuntamenti, 4 esperti, un unico obiettivo: guardare al futuro

## **17 GIUGNO 2022**

La Banca del futuro in convention

## **OMAS**

L'eccellenza del made in Italy nel mondo



**INSIEME  
PRONTI  
AL FUTURO**



**BANCA DEL  
VENETO CENTRALE**

CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

# IN BANCA



# QUANTO NUOVO VUOI TU

**NUOVA INTERFACCIA**  
scopri-la su Inbank web

## INBANK trading

Inbank trading ti consente di gestire i tuoi investimenti in totale libertà e di effettuare analisi secondo le tue esigenze. Opera sui mercati e verifica l'andamento del tuo portafoglio quando, dove e come vuoi.

[www.inbank.it](http://www.inbank.it)

 **GRUPPO CASSA CENTRALE**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

## Banca del Veneto Centrale parte con grinta, pronta ad affrontare le nuove sfide

Il filo conduttore di questo numero de L'Accento è il tema "FUTURO", il futuro che ci attende per il quale ci dobbiamo far trovare pronti. Pronti ad un necessario e progressivo CAMBIAMENTO. E tutti INSIEME.

Questo è quanto è stato trattato in occasione della recente Convention aziendale, con la presenza di tutto il personale dipendente, dove abbiamo rinnovato il nostro impegno di voler portare razionalità, tranquillità, sicurezza in un mondo sempre più in tempesta. Un presente che pur dando segni di ripresa, sembra ancora caratterizzato dall'instabilità.

"Nella vita il cambiamento è inevitabile. Negli affari, il cambiamento è vitale" dichiarava Warren Bennis, illustre docente universitario in amministrazione aziendale e Leadership del secolo scorso. La strada davanti a noi è chiara. Dobbiamo abbracciare il cambiamento, creando una banca sempre più capace di accompagnare la trasformazione della società. E di essere ancora più vicina alle mutevoli esigenze dei nostri clienti.

Noi siamo una banca cooperativa, siamo una banca di territorio, siamo e saremo una banca vocata a guardare in faccia e prendere per mano i nostri clienti, per conoscerne le storie e i sogni, le ambizioni e le sfide.

E siamo una banca consapevole che dal nostro lavoro e dalle nostre scelte deriveranno anche conseguenze tangibili per il territorio. Siamo una banca che crede nel concetto di comunità. Concetto antichissimo, e che pure sta tornando attuale: nell'epoca digitale in cui scopriamo il valore fondamentale della community persino per i brand.



Ecco, il modello di banca a cui ci ispiriamo credeva nella comunità prima che tornasse di moda.

Fin qui abbiamo mostrato di saper reggere il passo del cambiamento, superando le sfide complesse del nostro tempo. Sono convinto che sapremo continuare a farlo, cogliendo le nuove opportunità che ci si presenteranno.

Cambiamento è quanto è avvenuto anche tra i nostri esponenti aziendali: con il primo semestre 2022 si è conclusa la collaborazione con il Direttore Generale Mariano Bonatto, un eccellente stratega che ha guidato la nostra banca per 9 anni in crescita esponenziale. Ne sono conferma i numeri del concluso esercizio 2022 (ripresi negli articoli successivi) approvato a pieni voti dall'assemblea sociale, che ha votato pure il rinnovo delle cariche sociali.

Colgo allora l'occasione per ringraziare i consiglieri uscenti Basso Domenico, Martini Leonardo, Zampese Antonello, Zennaro Paolo per l'attività svolta, e per dare il benvenuto al nuovo consigliere Laura Drago.

A Mariano Bonatto esprimo i miei più vivi ringraziamenti per il prezioso impegno e la professionalità con cui ha condotto la forte crescita e lo sviluppo del nostro istituto, ora riconosciuto tra i più solidi a livello nazionale.

Al nuovo direttore generale Claudio Bertollo, nell'assumere l'inizio lavori, auguro le migliori soddisfazioni per un proficuo percorso in un futuro nel segno della continuità.

**Gaetano Marangoni**  
*Presidente Consiglio di Amministrazione*

# L'ACCENTO

SEDE E DIREZIONE Longare

L'ACCENTO SULLA COOPERATIVITÀ

Semestrale di informazione di Banca del Veneto Centrale Credito Cooperativo Soc. Coop. Sped. in abb. post. D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, DCB Vicenza - Registrazione Tribunale di Vicenza n.970 del 28.2.2000 - Anno 21 numero 59/2022

EDITORE, REDAZIONE, AMMINISTRAZIONE

Banca del Veneto Centrale Credito Cooperativo Soc. Coop. Via Ponte di Costozza, 12 Longare - (VI)

DIRETTORE RESPONSABILE

Gianni Biassetto

PROGETTO GRAFICO ED EDITORIALE

PassaParola Comunicazione

A CURA DI

Banca del Veneto Centrale Credito Cooperativo Soc. Coop.

06

## CAMBIO DELLA GUARDIA ALLA DIREZIONE DI BANCA DEL VENETO CENTRALE:

MARIANO BONATTO VA IN PENSIONE, AL SUO POSTO CLAUDIO BERTOLLO

09

## UNA NUOVA DIREZIONE PER BANCA DEL VENETO CENTRALE

UN CAMBIO NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

12

## IL PROGETTO BVC EXPORT ACADEMY

4 GLI AMBITI INDIVIDUATI, 4 GLI APPUNTAMENTI, 4 GLI ESPERTI, 1 OBIETTIVO UNICO: GUARDARE INSIEME AL FUTURO

15

## CHI È ANTONIO DI MEO

LO STUDIO DI MEO NASCE NEL 1987 CON L'IDEA DI OFFRIRE SERVIZI DI CONSULENZA AD ELEVATO VALORE AGGIUNTO

16

## UFFICIO ESTERO DELLA BANCA DEL VENETO CENTRALE

UNA STRUTTURA SPECIALISTICA DI RIFERIMENTO PER IL TERRITORIO CON UNO SGUARDO VERSO IL FUTURO

18

## 17 GIUGNO 2022

LA BANCA DEL FUTURO IN CONVENTION

**GRATIS PER TE  
6 MESI DI CANONE  
TELEPASS!**

Aderisci presso la tua filiale  
entro il 31/8

**Telepass**

riservata clienti  
**TELEPASS**

SELF-SERVICE  
con resto

SELF-SERVICE  
con resto

GRUPPO  
SELF-SERVICE  
con resto  
**TELEPASS**

GRUPPO  
SELF-SERVICE  
con resto

**GRUPPO CASSA CENTRALE**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Iniziativa riservata ai nuovi clienti che sottoscrivono un contratto Telepass Family presso le filiali interessate dall'iniziativa; entro il termine indicato nell'apposito Regolamento, disponibile nella sez. Moduli e Contratti su sito [www.telepass.com](http://www.telepass.com). Il perfezionamento del contratto Telepass Family è soggetto a limitazioni e all'accettazione da parte di Telepass. Per ulteriori informazioni e per le condizioni economiche del servizio Telepass Family, consultare la documentazione contrattuale nella sez. Moduli e Contratti su [www.telepass.com](http://www.telepass.com).

■ 20

**LE FILIALI BVC**  
FILIALE DI VICENZA CENTRO STORICO  
FILIALE DI LUSIANA

■ 29

**LINEE GUIDA EBA**  
(EUROPEAN BANKING AUTHORITY)  
SU CONCESSIONE E MONITORAGGIO  
DEL CREDITO

■ 22

**OMAS**  
L'ECCELLENZA DEL MADE IN  
ITALY NEL MONDO

■ 34

**PREMI ALLO STUDIO**  
PUBBLICATO IL BANDO 2022

■ 25

**BVC EVENTI DIGITAL**  
GLI APPUNTAMENTI ONLINE  
DI BANCA DEL VENETO CENTRALE

■ 35

**#BVC**  
**PORTE APERTE AI GIOVANI E**  
**ALL'UNIVERSITÀ**  
SCUOLA E LAVORO A CONFRONTO

■ 27

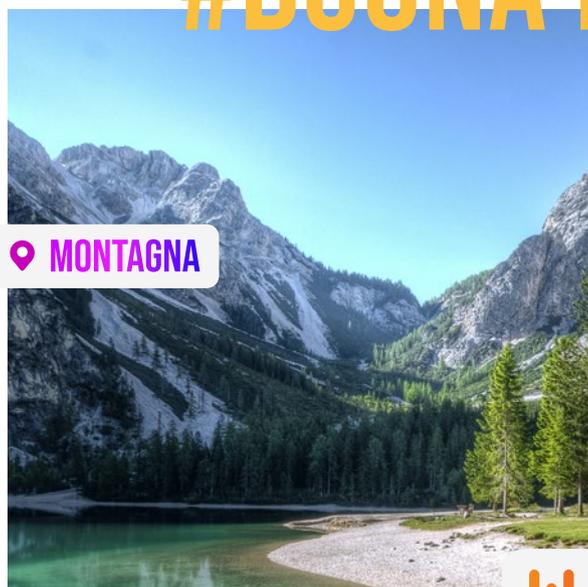
**INIZIATIVE BVC**  
SOSTEGNO ALLE IMPRESE  
& CONVENZIONI

■ 36

**PER, CON, NEL TERRITORIO**  
IL SOSTEGNO ALLA COMUNITÀ

#HELLO! ESTATE

# #BUONA ESTATE



**LA DOLCE VITA**  
Fedez, Tananai, Mara Sattei

# Cambio della guardia alla direzione di Banca del Veneto Centrale: Mariano Bonatto va in pensione, al suo posto Claudio Bertollo

**2013/2022: UN PERCORSO DI NOVE  
ANNI DI APPASSIONATA ATTIVITÀ E  
DI CONTINUA CRESCITA**

Dal 1° luglio, dopo 45 anni di lavoro svolto con passione e dedizione all'interno del sistema del Credito Cooperativo, finisce l'era di Mariano Bonatto alla Banca del Veneto Centrale. Lascerà il testimone a Claudio Bertollo, proveniente dalla BCC di Verona e Vicenza, dove ha lavorato per oltre trent'anni. Arrivato a Longare nel 2013, a volerlo alla guida della banca fu l'allora presidente Flavio Stecca, dopo nove anni di onorato servizio terminerà il 30 giugno 2022 il suo percorso professionale, avendo maturato i requisiti di legge per l'uscita dal mondo lavorativo. Mariano Bonatto, originario di Braganze (VI), classe 1956, ha iniziato la sua attività lavorativa nel giugno 1977, con altri tre colleghi, presso l'allora Cassa Rurale ed Artigiana di San Giorgio di Fara, dove negli ultimi 15 anni aveva ricoperto il ruolo di vicedirettore generale. Arrivato in Banca del Centroveneto a dicembre 2013, è stato il direttore che ha accompagnato

**Mariano Bonatto** lascerà il testimone a **Claudio Bertollo**, proveniente dalla BCC di Verona e Vicenza, dove ha lavorato per oltre trent'anni.



la forte crescita e sviluppo dell'istituto anche nelle operazioni di aggregazione con la ex Bassano Banca (2017) e successivamente con la ex RovigoBanca (2020). Già nel 2015 aveva favorito il passaggio al sistema informativo in Allitude Spa, attuale sistema ICT, e nel 2019 aveva guidato la Banca verso l'adesione al Gruppo Cassa Centrale Credito Cooperativo Italiano. Sotto la sua direzione Centroveneto Banca, ora Banca del Veneto Centrale, ha saputo crescere e diventare polo aggregante raggiungendo risultati economici e patrimoniali che fanno sì che l'attuale istituto di credito sia riconosciuto nel sistema del credito cooperativo per la sua capacità di innovare e creare valore. Sua la volontà di fare decollare l'ufficio banca assicurazione, crediti speciali, consulenza avanzata alle imprese e il nuovo modello distributivo con la segmentazione e portafogliazione dei clienti. Attività che hanno consentito alla banca di raggiungere una posizione leader all'interno gruppo riguardo il comparto assicurativo e alle operazioni di finanziamento con garanzie pubbliche. Il modello distributivo applicato con una struttura di ben 7 responsabili private e 13 corporate ha consentito

l'acquisizione di nuova importante clientela per la componente del risparmio gestito e imprese. La parte retail è cresciuta altrettanto sensibilmente con le filiali passate da 18 a 48. Oggi l'istituto raccoglie denari e fiducia per 3,2mld. con impieghi a imprese e famiglie del territorio per 1,6 mld. di euro.

**Sotto la sua gestione i principali indicatori di bilancio 2012 raffrontati al 2021 evidenziano:**

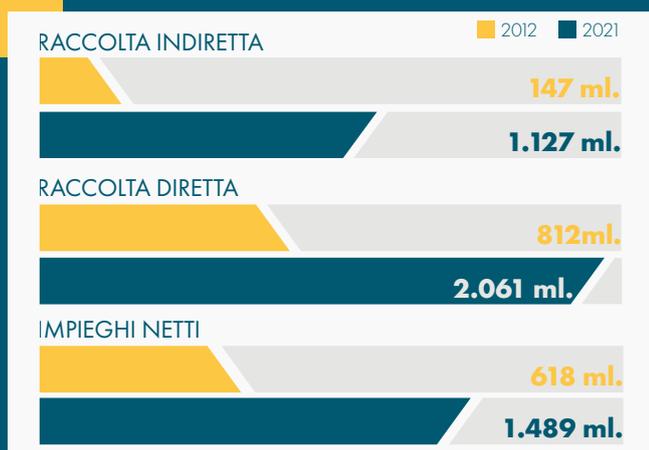
**Fondi propri**  
da 98,8 mil.  
**a 199,8 mil.**

**Coperture  
sul credito  
deteriorato**  
dal 33% **al 95%**  
con sofferenze  
coperte al 99%

**CET1 Ratio**  
dal 13,8%  
al 21,51%

**NPL Ratio netto**  
dal 13,4%  
al 0,32%

**Texas Ratio**  
dal 102,87%  
al 36,5%



**Comm. Nette su costi personale**

dal 63,95%  
**al 104,5%**

**Collaboratori**

da 187 a **383**

**Cost income primario**  
da 63,12% a  
**54,66%**

**ROE**  
da 5,51%  
a **9,58%**

Il percorso intrapreso è stato essenzialmente incentrato su obiettivi di perseguimento di crescita dei volumi, della redditività e patrimonializzazione, di derisking, di razionalizzazione delle risorse, consolidamento territoriale ed efficientamento.

«Il nostro - commenta Bonatto - è un modello virtuoso che vede l'utile non come fine, ma come mezzo per raggiungere gli obiettivi in un contesto di sana e prudente gestione con adeguato presidio dei rischi. Tuttavia, saranno ancora le sfide future, che per l'intero settore bancario riguarderanno i costi della compliance, della tecnologia ed innovazione, dei modelli di servizio unitamente al costo del credito a dettare la differenza».

«Gli investimenti IT - prosegue il direttore di Banca del Veneto Centrale - unitamente alle tematiche ESG con attenzione ai nuovi modelli operativi e l'utilizzo dell'intelligenza artificiale imporranno una nuova offerta di modelli e servizi per la clientela. Da considerare inoltre come il perdurare di elevati livelli di inflazione, con scenari economici sempre meno prevedibili stanno portando crescente incertezza che si sta riflettendo sugli spread creditizi e sulla resa dei governativi».

Secondo Mariano Bonatto, la costituzione dei gruppi bancari ha rinforzato e favorito l'aggregazione

degli istituti, processo una volta inimmaginabile, in un contesto di maggiore efficienza, coordinamento, controllo e direzione. I Due gruppi bancari costituitisi rappresentano oggi per il sistema Paese interlocutori privilegiati per dare risposte ai territori. Nell'Italia degli 8000 campanili e centinaia di migliaia di PMI e partite IVA, le BCC sono oggi le vere banche del territorio.

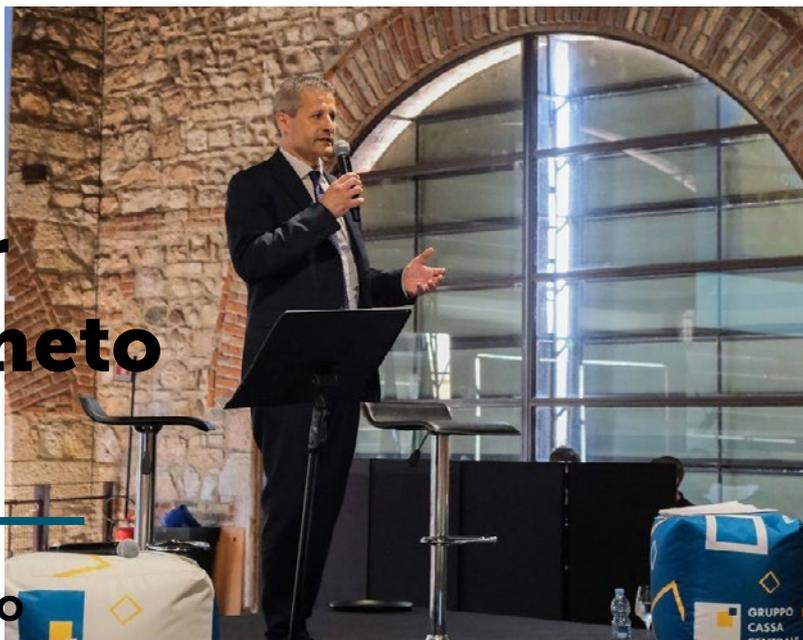
«Tuttavia - sostiene il direttore Mariano Bonatto - ferma restando l'autonomia ed il governo dei due gruppi bancari cooperativi, ritengo che il futuro imponga di valutare con coraggio di più le ragioni che, per certe attività o servizi comuni, ci possono unire, rispetto a quelle che ci dividono».

Secondo Bonatto il modello cooperativo, capace di coniugare mutualità e localismo, è virtuoso ed è destinato a crescere nel tempo sempre di più. Lo testimonierebbero i dati del sistema bancario 2021 dove le Bcc nei principali indicatori sono cresciute più dei grandi istituti e della media di settore. Maggiori impieghi sul credito, maggior crescita della raccolta, più patrimonio e, infine, percentuale molto più ridotta di reclami dai clienti.

«Oggi le Bcc stanno crescendo - conclude Mariano Bonatto - si stanno efficientando e recuperando gli spazi di mercato lasciati dalle popolari e dalle grandi aggregazioni di sistema. Personalmente ritengo che le nostre Banche di Credito Cooperativo, essendo banche di relazione e considerato il ricambio generazionale in atto, ad esempio solo nella nostra banca negli ultimi 5 anni abbiamo avuto 100 accompagnamenti all'esodo, possano essere aziende fortemente attrattive per i giovani, che possono trovare ampi ambiti di crescita nei diversi comparti di settore».

Nell'Italia degli 8000 campanili e centinaia di migliaia di PMI e partite IVA, le BCC sono oggi le vere banche del territorio.

# Una nuova direzione per Banca del Veneto Centrale



**UN CAMBIO NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ. CLAUDIO BERTOLLO: «LA FORZA DI BANCA DEL VENETO CENTRALE STA NEL LEGAME CON IL SUO TERRITORIO»**

**U**na lunga e più che positiva esperienza nel mondo del Credito Cooperativo. Questo il migliore biglietto da visita di Claudio Bertollo, nuovo direttore di Banca del Veneto Centrale. Ha 55 anni, è originario di Marostica (VI) e proviene dalla Bcc di Verona e Vicenza, dove ha lavorato per oltre trent'anni. Responsabile dell'Area Crediti ed esperto in servizi di consulenza aziendale volti alla misurazione del fabbisogno finanziario storico e previsionale, con la stesura di business plan e benchmark settoriali. Ha portato i suoi servizi in molteplici aziende del territorio, anche attraverso corsi di formazione sul rapporto banca-impresa, dando risalto all'importanza della pianificazione finanziaria e ai criteri di valutazione del merito di credito bancario.

Dal primo luglio è stato chiamato dal Consiglio di Amministrazione a sostituire Mariano Bonatto alla guida dell'istituto di credito di Longare (VI).

*«È per me – dice Bertollo – motivo di orgoglio e, allo stesso tempo, di grande responsabilità essere stato scelto per ricoprire il ruolo di direttore generale di Banca del Veneto Centrale. Colgo l'occasione per ringraziare il Presidente, gli amministratori e i componenti del collegio sindacale per la fiducia che hanno riposto in me. Un sentito ringraziamento al direttore, Mariano Bonatto, al quale va tutta*

«L'obiettivo è una gestione di continuità in grado di affrontare i nuovi scenari che il mercato e il contesto economico ci presenteranno»

*la mia stima per la grande professionalità che ha sempre dimostrato». «Gli indicatori gestionali della Banca - prosegue il neodirettore - sono migliorati*

*anno dopo anno, diventando istituto di credito leader nel territorio e all'interno del gruppo Cassa Centrale. Quindi l'obiettivo che mi prefiggo è senza dubbio una gestione di continuità in grado di affrontare i nuovi scenari che il mercato e il contesto economico ci presenteranno». Per Bertollo è strategico affrontare la trasformazione digitale, sfruttandola e non subendola, attraverso un costante controllo e adattamento del modello di business, dei processi e dell'organizzazione, per rendere il business stesso sostenibile nel lungo periodo. È, altresì, convinto della necessità di percorrere la strada della sensibilizzazione verso le*

*tematiche di sostenibilità ambientale, con graduale inserimento dei criteri ESG (Environmental, Social and Governance, ossia sostenibilità ambientale, sociale e di governance) nelle principali decisioni aziendali. «Per raggiungere tali risultati - spiega Claudio Bertollo - sarà fondamentale focalizzare l'attenzione anche sui patrimoni intangibili: i collaboratori, le relazioni commerciali, le competenze e le soluzioni organizzative. Da questi patrimoni dipenderà la capacità competitiva futura della banca e di conseguenza la sua redditività». Per quanto riguarda il capitale umano, Bertollo sottolinea che è in atto un importante ricambio generazionale. Saranno pertanto disegnati dei percorsi di formazione personalizzati con attività di inclusione delle nuove risorse e di condivisione delle competenze. «Affronto questo nuovo percorso con grande passione e motivazione - conclude il nuovo direttore di Banca del Veneto Centrale - mettendo al centro i valori che contraddistinguono da sempre il credito cooperativo nonché i soci, i clienti e tutte le risorse che lavorano nella nostra Banca».*

Una Carta così non l'hai mai vista.





PRESTITO

FAST

Per i tuoi piccoli progetti bastano 5 minuti.  
Prestipay Fast, fino a 3.000€ con risposta in tempo reale.

Realizza i tuoi desideri senza più attese con **Prestipay Fast**.

Puoi richiedere **da 500€ a 3.000€ in pochi minuti** e **sapere in tempo reale se il tuo prestito è stato approvato** per programmare subito i tuoi acquisti.

**Prestipay** *Fast*

Il prestito con esito in tempo reale

Scopri di più in filiale e su [prestipay.it](https://www.prestipay.it)



# Il Progetto BVC Export Academy

**4 gli ambiti individuati in risposta ai fabbisogni delle funzioni aziendali coinvolte, 4 gli appuntamenti formativi per il 2022, 4 gli esperti a disposizione, 1 obiettivo unico: guardare insieme al futuro**

BVC - Banca del Veneto Centrale con la propria Academy propone un sistema informativo e formativo dinamico rivolto ai clienti e non, con l'obiettivo di rispondere al reale fabbisogno delle imprese impegnate sui mercati esteri ed offrire un contributo significativo alla crescita e allo sviluppo di una cultura dell'internazionalizzazione: un servizio integrato e completo a 360°.

L'internazionalizzazione dei mercati e la possibilità per le imprese, soprattutto alle PMI, di cogliere le opportunità offerte del mercato per far crescere il proprio business all'estero, necessita l'acquisizione di competenze e strumenti utili per

affrontare le sfide proposte dai nuovi scenari e posizionarsi con successo sui mercati obiettivo. Per questo nasce il Progetto BVC Export Academy con l'obiettivo di sostenere e aiutare le aziende del territorio nella crescita internazionale attraverso percorsi formativi e di accompagnamento sulle principali tematiche del commercio estero, sia di tipo contrattuale, creditizio/finanziario, logistico, di consegna della merce che doganale, cercando di favorire la crescita delle competenze applicative e delle attenzioni, con linee guida e possibili soluzioni pratiche che aiutino e favoriscano il processo di internazionalizzazione.



**4 appuntamenti**

**4 esperti**

**un unico obiettivo,  
guardare al futuro.**

Avvalendosi di un team di professionisti esperti nelle varie materie, coadiuvato dagli Specialisti estero di BCC Veneto Centrale, BVC Export Academy si propone di qualificare figure professionali in grado di gestire l'intero processo di internazionalizzazione delle imprese attraverso percorsi formativi che mettano al "centro" l'impresa, i suoi bisogni concreti, la ricerca di risposte, soluzioni concrete per superare difficoltà, dubbi e contribuire in modo significativo ad una crescita sostenibile.

Per fare questo l'Ufficio estero di Banca Veneto Centrale si pone come punto di riferimento concreto per accompagnare le imprese nel percorso di sviluppo sui mercati internazionali cercando insieme a loro, caso per caso, di trovare soluzioni concrete ed efficaci.

L'Ufficio estero di Banca Veneto Centrale si fa, così, interprete dei bisogni della clientela che intende svilupparsi o consolidare la propria presenza sui mercati esteri attraverso un'azione commerciale che necessita di una conoscenza dei risvolti tecnico/operativi, dei singoli Prodotti offerti dalla Banca e delle problematiche non solo di tipo bancario che le imprese si trovano ad affrontare.

L'individuazione delle problematiche, delle criticità delle singole transazioni commerciali che tengono conto del Paese, della rilevanza economica dell'operazione e dell'oggetto della

stessa, saranno, poi, sviluppate con il supporto dell'ufficio interno amministrativo in grado di svolgere le varie operazioni e di gestirle con competenze e professionalità, rapportandosi con CCB.

**Durante i webinar gli esperti risponderanno ai vari quesiti presentati via chat e resteranno comunque a disposizione per risposte a chiusura avvenuta.**

**La partecipazione, previa iscrizione online, è gratuita ed accessibile anche per singoli appuntamenti. Per quanti seguiranno l'intero percorso verranno rilasciate degli attestati di partecipazione, utili per il personal CV.**



Sostenere e  
aiutare le aziende  
del territorio  
nella crescita  
internazionale

## 4 GLI AMBITI

### FORMAZIONE

agli imprenditori, ai loro dipendenti e collaboratori

### ASSISTENZA

uso prodotti e garanzie nelle operazioni con l'estero

**CONSULENZA** in azienda con l'affiancamento di un esperto

**INFORMATIVA** ricorrente a mezzo newsletter periodiche

## 4 GLI APPUNTAMENTI

### 12 MAGGIO 2022

strumenti del trade finance per tutelarsi dal rischio di mancato pagamento

### 29 GIUGNO 2022

dagli Incoterms ai pagamenti internazionali, quali le interconnessioni

### 28 SETTEMBRE 2022

documenti e riserve in un credito documentario: cosa e come fare per evitarle

### 29 NOVEMBRE 2022

classificazione doganale, origine preferenziale, dichiarazione di libera esportazione, acquisizione status di AEO

## 4 GLI ESPERTI

### ANTONIO DI MEO

Independent International Trade and Development Professional - Studio Di Meo International Consulting - specializzato in Pagamenti internazionali, Crediti documentari, Garanzie, Incoterms ® e Contrattualistica commerciale per l'estero, professore a contratto in Master organizzati da Università Cattolica di Milano e SDA Bocconi, svolge attività di consulenza e formazione per Associazioni imprenditoriali ed aziende.

### ANDREA CAROLLO MICHELANGELO RICCIOTTI

**SANDRA PONTAROLLO**  
Funzionari dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli – Ufficio di Vicenza

# Chi è Antonio Di Meo

**Lo Studio DI MEO nasce nel 1987 con l'idea di offrire servizi di consulenza ad elevato valore aggiunto alle imprese industriali, commerciali e bancarie che affrontino i mercati esteri, anche con training formativi interni.**



Specializzato nella consulenza all'import export e all'internazionalizzazione interviene in tutte le fasi di una transazione commerciale con l'estero al fine di offrire soluzioni e strumenti efficaci e funzionali che vanno dal momento della richiesta di un'offerta di vendita, alla conferma di un ordine, fino all'incasso del proprio credito.

Ogni servizio viene erogato sulla base delle richieste del singolo committente con interventi mirati e su misura in grado di soddisfare le specifiche esigenze del cliente. con Formule di consulenza basate sulla filosofia del Case by Case Approach e sullo sviluppo di un rapporto fiduciario con il cliente.

La forza dello Studio DI MEO sono le competenze, la qualità, i risultati e l'interdisciplinarietà.

Fondatore dello Studio è Antonio Di Meo Specializzato in Pagamenti internazionali, Crediti documentari, Garanzie, Incoterms® e Contrattualistica commerciale per l'estero, professore a contratto in Master organizzati da Università Cattolica e Bocconi di Milano,

svolge attività di consulenza e formazione per Associazioni Confindustriali, per Camere di Commercio, Il Sole 24 Ore, Mib Trieste, Cassa Centrale Banca di Trento e direttamente per Imprese industriali e Banche.

Già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi Internazionali presso le Università di Verona, Macerata, Bergamo, socio di Credimpex Italia, associazione che riunisce gli specialisti nelle principali tematiche del commercio estero, coordinatore scientifico dell'Area estero di ABI Formazione e Cassa Centrale Banca di Trento, membro della Faculty di ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, collabora con Promos Italia e Venicepromex (Agenzie italiane per l'internazionalizzazione) e con la Sezione italiana della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, di cui è stato componente della commissione tecnica di revisione degli Incoterms® 2020.

Autore di numerose pubblicazioni specialistiche, è iscritto all'albo dei Giornalisti del Veneto nell'elenco dei pubblicitari.

[studiodimeo.com](http://studiodimeo.com)

[antonio.dimeo@studiodimeo.com](mailto:antonio.dimeo@studiodimeo.com)

Ufficio estero della  
Banca del Veneto Centrale

# Una struttura specialistica di riferimento per il territorio con uno sguardo verso il futuro



**Siamo un team di specialisti,  
fortemente motivati e con un forte  
spirito di squadra, al servizio dei  
privati, artigiani e industrie**

Il Team estero della BVC si compone attualmente di tre risorse: Raffaella Cracco, proveniente dalla rete che si occupa della parte contabile/amministrativa, Stefano Antonello proveniente dall'ufficio estero di BCC Roma, anima commerciale dell'ufficio, e da Carlo Targa già esperto estero in RovigoBanca, e tuttora responsabile dell'ufficio.

Siamo un team di specialisti, fortemente motivati e con un forte spirito di squadra, al servizio dei privati, artigiani e industrie, con quali condividiamo le conoscenze ed esperienze tecniche riguardo

trade finance – export finance e proposte operative affinché possano gestire al meglio le loro transazioni e trovare le migliori soluzioni atte a garantire il buon esito delle transazioni e minimizzare i rischi di insolvenze.

L'economia italiana si sta rialzando dagli oltre due anni di pandemia, nei quali gran parte delle aziende ha dovuto fare i conti con problematiche mai affrontate prima. La situazione attuale presenta problemi a reperire materie prime, nonché personale idoneo, e grandissimi problemi di logistica e di trasporti oltre all'improvviso

incontrollato aumentare dei prezzi.

E se la terribile pandemia sembrava aver allentato la propria morsa, i nostri imprenditori si sono trovati di fronte ad un nuovo evento catastrofico come la guerra Russo/Ucraina, ulteriore evento negativo a scapito delle nostre aziende ed in particolare di quelle che operano con l'estero.

La storia insegna che ad ogni caduta corrisponde una rinascita e siamo sicuri che questi eventi negativi si tramuteranno in nuove opportunità che i nostri clienti sapranno cogliere con successo.

**Nell'ottica di dare supporto ed ulteriore sviluppo al comparto estero, la nostra Direzione Generale, con l'approvazione del nostro Consiglio di Amministrazione, ha fortemente voluto l'istituzione della BVC EXPORT ACADEMY.**

Proposta che si è concretizzata, a partire dal corrente anno, investendo nella formazione e consulenza alle imprese PMI clienti e non clienti del nostro territorio, grazie all'offerta di 4 webinar gratuiti e, all'interno col nostro personale, sia di rete che di struttura, accrescendo la cultura sul comparto estero di tutti i colleghi.

Per fare ciò ci siamo affidati allo Studio del Dott. Di Meo, esperto estero a 360 gradi e grande conoscitore delle nostre zone di competenza, delle dinamiche, delle criticità ma anche delle grandi capacità dei nostri imprenditori.

Oggi la sfida dell'internazionalizzazione richiede competenze specifiche e strumenti all'avanguardia. E' un percorso da intraprendere mettendo in gioco le proprie conoscenze, sfruttando il proprio talento imprenditoriale.

Il nostro motto pertanto è quello di guardare al futuro, sempre in prima linea e a fianco dei nostri clienti... perché la nostra BVC non è seconda a nessuno!

**«Guardare al futuro, sempre in prima linea e a fianco dei nostri clienti... »**



**A** Lazise, nella suggestiva cornice del lago di Garda, si è finalmente tenuta, dopo un paio d'anni di impossibilità a radunare tutti in presenza, la Convention di Banca del Veneto Centrale, riservata a tutti i dipendenti e amministratori dell'Istituto.

Nel corso dell'importante appuntamento, che ha visto la partecipazione di oltre 270 dipendenti in servizio presso filiali e uffici interni della Banca, si è voluto evidenziare come i valori che animano l'istituto di credito cooperativo possano conciliarsi con parole chiave come "cambiamento" e "innovazione". "La Banca del futuro": questo era, infatti, il tema sviluppato nel corso degli interventi a cura del presidente Gaetano Marangoni, del direttore generale Mariano Bonatto, di Claudio Bertollo

e dell'**ospite esterno Luca Vidale di Crispy Bacon**,

innovative software house e web advertising con sede a Marostica. Al centro della riflessione: il ruolo fondamentale di una banca "locally significant" per la crescita e lo sviluppo economico del territorio e le strategie di business da adottare per vincere le sfide.



Luca Vidale - Crispy Bacon

Il convegno si è sviluppato sul tema centrale dell'importanza della relazione con il cliente e della personalizzazione dei servizi offerti attraverso un nuovo modello distributivo più razionale, che preveda un'organizzazione



Il convegno si è sviluppato sul tema centrale dell'importanza della relazione con il cliente e della personalizzazione dei servizi

integrata, multicanale e multi-accesso, in funzione dei diversi segmenti di clientela che la banca intende servire. La banca, venendo incontro alla progressiva tendenza alla smaterializzazione delle attività bancarie, proseguirà nella sua opera di messa a disposizione della clientela più evoluta, propensa a operare velocemente tramite web o cellulare, servizi sempre più innovativi di "Internet Banking" e di "Mobile Banking".

Il contributo di Vidale è servito proprio da approfondimento e per offrire, attraverso l'esperienza di Crispy Bacon, conoscenze ed esempi su interfacce conversazionali, machine learning e nuovi framework mobile.

L'evento è servito inoltre al direttore Bonatto anche per stilare un bilancio della brillante gestione che l'ha visto per nove anni alla guida dell'istituto di credito, mettendo sul tavolo dei lavori anche il futuro e le prossime azioni di sviluppo e consolidamento che riguarderanno la Banca stessa. Al termine dell'intervento, tra gli applausi dei dipendenti (da lui stesso definiti la sua "squadra vincente"), Mariano Bonatto ha annunciato il passaggio del testimone al nuovo direttore Claudio Bertollo.

*«La convention odierna – ha evidenziato il presidente Marangoni a margine dell'incontro – segna l'ennesima fase positiva della nostra Banca. È stato un modo per ringraziare tutti coloro che, con grande impegno, hanno attivamente contribuito al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Siamo particolarmente soddisfatti perché è stata una speciale occasione per discutere di credito cooperativo e del futuro della nostra banca. Una convention, quindi, per celebrare, nel migliore dei modi, gli ottimi risultati, ma sicuramente per fissare nuovi e sfidanti traguardi da conquistare insieme».*

Una giornata ricca di argomenti, terminata con il tradizionale appuntamento conviviale e con lo spettacolo del comico cabarettista Leonardo Manera.



Amministratori, sindaci e direzione generale presenti in convention

a cura della Filiale di Vicenza Centro Storico

## Vicenza: filiale sempre al centro



da sinistra Lucia Gava, Fiscato Ketty, Federspiel Enrico, Alice Pillan



Anna Atzeni

La Filiale di Vicenza Centro Storico si trova alle porte del centro di Vicenza in Piazza Matteotti tra Palazzo Chiericati e il celebre teatro Olimpico, entrambi progettati dal grande architetto Andrea Palladio. Lo staff della filiale è composto da 5 collaboratori che quotidianamente soddisfano le esigenze della clientela composta da numerose aziende del territorio ma prevalentemente da privati e professionisti quali Avvocati, Commercialisti, Notai.

La filiale è dotata di ATM evoluto, Banca self 24 ore su 24.

Il referente di filiale è Federspiel Enrico, dinamico e intraprendente sempre focalizzato a mantenere un team affiatato e orientato alla soddisfazione dei clienti.

**Un team  
affiatato e  
orientato alla  
soddisfazione  
dei clienti**

Fiscato Ketty, è specializzata nella consulenza finanziaria/

assicurativa. Il suo focus è quello di progettare e costruire assieme al cliente un piano finanziario per la gestione dei risparmi, con una particolare attenzione alla protezione del singolo e del nucleo familiare.

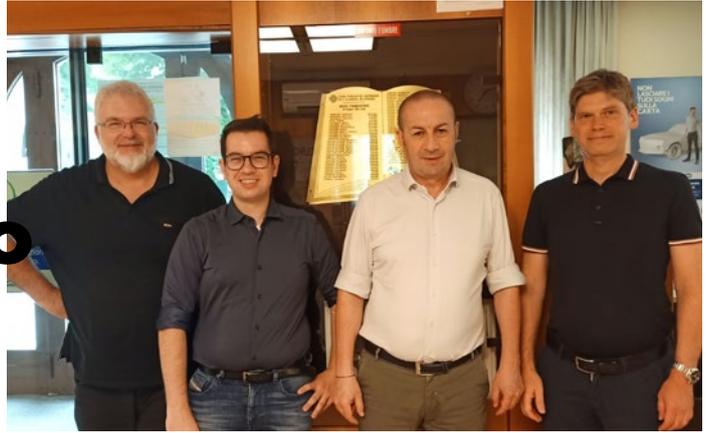
Alice Pillan, veterana della filiale, si occupa soprattutto delle famiglie e principalmente di consulenza mutui punto di riferimento per molti clienti, dinamica e veloce nella gestione delle richieste.

Anna Atzeni, la "donna tribunale"... importante presenza che si occupa di tutta l'operatività relativa alle procedure concorsuali (esecuzione immobiliari, fallimenti, concordati preventivi, liquidazioni, eredità giacenti, sovraindebitamenti...). Questa filiale infatti è punto di riferimento per molti professionisti di Vicenza che si appoggiano a noi per una gestione snella ma attenta e precisa.

Lucia Gava, giovane collega di recente assunzione si occupa di presidiare lo sportello e dare la prima consulenza alla ns clientela.

a cura della Filiale di Santa Caterina

## Lusiana: più di un secolo a servizio di Lusiana e dintorni



Marco Zara, Andrea Pontarollo, Antonio Spagnuolo, Federico Pozza

La filiale di S. Caterina di Lusiana, a quasi 600 m di altitudine e' senza dubbio una filiale dalla spiccate caratteristiche montane, occupa la zona centrale della omonima frazione di Lusiana Conco, comune ricco di storia e natura facente parte del complesso dell'altopiano dei Sette Comuni dei quali ne rappresenta il "balcone" come recitano i cartelli stradali.

Originariamente sede della Cassa Rurale di S. Caterina di Lusiana, ha le sue origini nel 1965 quando, appunto, un gruppo di persone si decise di trasformare in Cassa Rurale ed Artigiana la Società di Mutuo Soccorso nata all'ombra della pieve.

Ci troviamo, pertanto in una palazzina, in un tempo lontano e probabilmente romantico, adibita a trattoria ed albergo, ora filiale al passo coi tempi con tutte le dotazioni ed i servizi di una banca moderna compresa la **prossima installazione di una area self aperta 24 ore su 24, 7 giorni su 7, al servizio delle numerose attività commerciali e turistiche della zona di competenza.**

Ad accogliere il cliente, uno staff di 4 professionisti ognuno per il suo settore capaci di dare risposte ai

bisogni della comunità. ANTONIO SPAGNUOLO referente di filiale dal 2021, dopo 18 anni di esperienza maturata presso diverse filiali del comprensorio, ha scelto di vestire i panni del "coach", motivando i colleghi con professionalità e disponibilità al fine di soddisfare soci e clienti. Al suo fianco MARCO L. ZARA che con dedizione continua ad offrire un servizio consulenza efficiente per le aziende, FEDERICO POZZA, memoria storica della piazza, continua ad offrire la sua professionalità ai privati, e non da ultimo ANDREA PONTAROLLO, risorsa giovane recentemente acquisita per il front office.

Oggi pertanto, da piccola banca di comunità siamo parte di un grande gruppo bancario, in grado di aprire una porta su un mondo di servizi innovativi, internazionali e tecnologicamente avanzati capaci di raccogliere qualsiasi tipo di istanza al servizio di tutti.

Una filiale dalle spiccate caratteristiche montane



# L'eccellenza del made in italy nel mondo

[www.omasindustries.com/](http://www.omasindustries.com/)



**ADRIANO e LUIGI NALON**  
Titolari

L'azienda di via Fornace Seconda Strada ad Arsego di San Giorgio delle Pertiche (Padova) fondata nel 1966 da Adriano Nalon, è oggi un punto di riferimento internazionale dell'industria molitoria, grazie all'innovazione messa in atto negli ultimi anni nel campo dei macchinari per la lavorazione dei cereali - con un occhio di riguardo al risparmio energetico e alla purezza delle farine. Omas esporta la modernissima gamma di prodotti per la macinazione, la pulitura e

lo stoccaggio soprattutto di grano e mais in 68 paesi di tutti i continenti, con una forte presenza in Africa, Europa e America.

## **DALLA MILLING REVOLUTION AD UN NUOVO CONCETTO DI MOLINO**

Della rivoluzione messa in atto da OMAS negli ultimi anni ne parla l'amministratore delegato Luigi Nalon, 49 anni, figlio del fondatore, in azienda dal 1998.

"Ho incominciato a respirare l'aria della bottega di mio

padre quando avevo 14 anni, durante il periodo delle vacanze scolastiche”, esordisce il Ceo di Omas Industries. “Siamo orgogliosi di affermare che noi di OMAS abbiamo dato vita ad una fase rivoluzionaria. Questi ultimi anni per la nostra azienda sono stati importantissimi.



rivoluzionare “Leonardo”, punta di diamante della Omas. Si tratta di un laminatoio unico, brevettato a livello internazionale, del quale tutti oggi ne parlano. Un laminatoio che inizialmente aveva incontrato diffidenza a causa dei risultati fin troppo straordinari, ma i professionisti del settore e chi ha potuto toccarlo con mano ne hanno verificato l’importante risparmio energetico per l’intero impianto molitorio. Non solo ma hanno potuto anche constatare la purezza delle farine prodotte dall’impianto, ne hanno apprezzato il nuovo modo “Flexy” di lavorare all’interno dell’impianto grazie a tecnologie come l’ODS – Omas Drive System, messe a punto dai nostri tecnici. Abbiamo creato una nuova idea di molino, migliorando la qualità e la salubrità del prodotto finito macinato con il laminatoio Leonardo, contribuendo nei nostri piccoli a garantire una vita migliore per tutti”.

### **IL RUOLO DI BANCA DEL VENETO CENTRALE**

Luigi Nalon prima di tutto evidenzia che il rapporto con Banca del Veneto Centrale è ottimo, solido e dura da oltre un decennio. “Si tratta di un rapporto preciso e puntuale che abbiamo con la referente Corporate di Arsego”, precisa l’Ad di Omas. “Banca del Veneto Centrale si è messa al passo con i tempi, ma ciò nonostante è rimasta la Banca del territorio che favorisce l’accesso al credito per imprese come la nostra che continuano a crescere. Il rapporto con i funzionari è umano, non ci sentiamo un numero ma un cliente che viene ascoltato

La continua evoluzione del mercato mondiale, il fabbisogno alimentare che a causa di un sempre più veloce aumento della popolazione mondiale cresce giorno dopo giorno e la necessità di realizzare prodotti che contribuiscano non solo ad aumentare il risparmio energetico ma anche a migliorare la qualità dei prodotti, ci ha messo di fronte a sfide molto importanti. È grazie alla conoscenza, alla volontà e alla professionalità delle persone che lavorano in azienda che siamo riusciti a

### **NUMERI E CURIOSITÀ**



**115**

**collaboratori**



**24 milioni**

**fatturato del 2021. In crescita rispetto all’anno precedente, ma non in linea con la previsione di 40 milioni per via della pandemia**



**clienti**

**sparsi in tutto il pianeta**

e soddisfatto in tutte le sue esigenze. Siamo soci da non molto e per quanto riguarda l'export la Banca ci segue puntualmente e possiamo considerarla partner del nostro successo”.

### **I NUMERI DI OMAS**

L'azienda conta su 115 collaboratori. Nel 2021 il fatturato è stato di 24 milioni di euro. In crescita rispetto all'anno precedente, ma non in linea con la previsione di 40 milioni per via della pandemia. Il 2022 sarà un anno di transizione. “Di positivo c'è che abbiamo ripreso i contatti in presenza con i nostri clienti sparsi in tutto il pianeta, per noi importantissimi, e questo ci fa ben sperare per il futuro”, commenta Luigi Nalon.

### **IL FONDATORE ADRIANO NALON DA UNA PICCOLA BOTTEGA A UN'AZIENDA CONOSCIUTA IN TUTTO IL MONDO**

Adriano Nalon, fondatore di Omas Industries, partito come operaio e diventato un grande imprenditore veneto, parla del successo dell'azienda che ha fondato nel 1966. Dopo aver studiato disegno a Padova, Adriano ha lavorato per 10 anni come dipendente in un'azienda di macchine agricole dove ha ideato il torchio continuo per l'uva, la fresa per sgranare le pannocchie, la carriola spargisale e, per primo al mondo, la seminatrice per il mais a ruote motrici gommate.

“Quando mi sono messo in proprio ho iniziato con le lavorazioni della lamiera, inizialmente con una vecchia macchina per la foratura rilevata da un'azienda in fallimento”, racconta. “Non funzionava molto bene e così ne ho comprata una di nuova, è stato un passaggio fondamentale per l'attuale Omas per la produzione dei vari pezzi per la realizzazione delle

macchine per i mulini. Negli anni ci sono stati moltissimi cambiamenti, io per primo andavo a dormire la sera con una nuova idea imprenditoriale da realizzare il giorno dopo. Mi confrontavo con il tecnico esperto e nel giro di qualche ora avevo in mano disegni e progetto, oggi le lungaggini procedurali rendono tutto più difficile”.

### **LA SVOLTA.**

“La richiesta di mulini tradizionali di un tempo ha cominciato a scendere perché eravamo in troppi a realizzarli,

quindi ho deciso di differenziare la produzione”, afferma Nalon. “Ho iniziato a produrre piccoli impianti da 15ton al giorno per la produzione di farina per il pane. Il rinnovamento sia tecnologico che produttivo è tutto per un'azienda. Il laminatoio Leonardo ha delle potenzialità lontane anni luce da altri prodotti della sua categoria. Consente il recupero dell'energia del cilindro veloce su quello lento permettendo quindi risparmi energetici nella sezione di macinazione con benefici all'intero impianto molitorio. Per Omas innovazione non è solo fare qualcosa di nuovo, ma anche tenere alto il nome dell'azienda mostrando sempre umiltà, caparbietà e capacità. Questi sono i valori che ho voluto trasmettere a mio figlio Luigi, al quale da qualche anno ho passato il timone dell'azienda e sono certo che il futuro di Omas è in ottime mani”.

**Luigi Nalon prima di tutto evidenzia che il rapporto con Banca del Veneto Centrale è ottimo, solido e dura da oltre un decennio. “Si tratta di un rapporto preciso e puntuale che abbiamo con la direttrice della filiale di Arsego”**

# BVC EVENTI DIGITAL

## Gli appuntamenti online di Banca del Veneto Centrale



**27 gennaio**

### Legge di Bilancio 2022: novità per le aziende

**D**a gennaio a novembre 2022 Banca del Veneto Centrale si è fatta promotrice di un interessante ciclo di webinar gratuiti dedicati a privati, professionisti e imprese che desideravano rimanere aggiornati sul mondo della finanza, della trasformazione digitale, dei mercati esteri e del recruiting. Agli incontri, oltre al Presidente Gaetano Marangoni e al Direttore Generale Mariano Bonatto, hanno partecipato una serie di qualificati esperti. Ricordiamo che ogni webinar può essere rivissuto liberamente, guardando le registrazioni video accessibili attraverso la sezione dedicata del sito internet della Banca.

La Legge n. 234 di Bilancio per il 2022 contiene dei provvedimenti fondamentali per il rilancio economico del nostro Paese. Al suo interno numerose sono le disposizioni finalizzate a introdurre importanti novità in materia di Fisco e Lavoro. La legge si distingue in particolare per le molteplici agevolazioni contenute e le numerose proroghe ed ampliamenti ad agevolazioni già esistenti.

**Banca del Veneto Centrale**, in collaborazione con **Giuffrè Francis Lefebvre SpA**, per analizzare le principali novità previste ha organizzato per **giovedì 27 gennaio 2022** - dalle ore 15.30 alle 17.30 - un seminario online di approfondimento

dal titolo: **“Legge di Bilancio 2022: novità e opportunità per le aziende”**.

L'incontro, grazie all'intervento di Fabrizio Giovanni Poggiani (Dottore Commercialista, Revisore, Pubblicista) è stato occasione per passare in rassegna le ultime novità introdotte dalla Manovra. Le nuove opportunità per le imprese, le modifiche alle normative precedenti, la sintesi delle principali misure e gli aggiornamenti sulle opportunità per le aziende del PNRR sono alcuni dei contenuti della legge che sono stati trattati nel corso dell'incontro, oltre ad un focus dedicato a tutte le normative che impattano significativamente sull'attività d'impresa.

**22 aprile**

### PNRR ed imprese: la sfida e le opportunità

**Come sfruttare al meglio gli incentivi previsti dal PNRR, il pacchetto di misure a livello nazionale per un Paese più sostenibile, digitale e resiliente.**

All'incontro di gennaio incentrato sulle principali novità ed opportunità per le aziende introdotte dalla Legge di Bilancio in materia di fisco, lavoro e finanziamenti, è seguito un altro interessante appuntamento sul PNRR per le imprese, in collaborazione con



Warrant Hub e Neosperience LAB. L'obiettivo di tale incontro è stato quello di offrire alle imprese clienti, accanto al consueto supporto creditizio e operativo, un'occasione di dialogo e confronto su tematiche di stretta attualità che saranno decisive per fronteggiare al meglio la complessità dei prossimi mesi.



Seguiranno altri interessanti appuntamenti.  
Seguici su [bancavenetocentrale.it](https://www.bancavenetocentrale.it)

Più in dettaglio, nel corso dell'incontro Michele Bini – Responsabile Corporate Nord Cassa Centrale Banca, Paolo Lamoni – area manager di Warrant Hub e Luca Lesignoli - Ceo Neosperience Lab, hanno aiutato i partecipanti a comprendere le nuove misure in materia di digitalizzazione, innovazione e competitività nel sistema produttivo, Turismo e Cultura-Economia circolare e agricoltura sostenibile, fornendo un quadro completo sulle opportunità per le imprese. La "posta in gioco" degli oltre 780 miliardi in finanziamenti ed investimenti stimolati, andrà indirizzata in digitalizzazione/innovazione, rivoluzione verde/transizione ecologica, infrastrutture per mobilità sostenibile, istruzione/ricerca, inclusione/coesione e salute. Oltre alle 6 mission citate, si aggiungeranno delle priorità trasversali con la finalità di ridurre divari territoriali,

di genere e generazionali. "Oggi la sfida per il territorio è quella del PNRR, per il quale anche la nostra BCC è pronta a fare la propria parte per essere un interlocutore immediato di PMI e pubbliche amministrazioni, e seguire con loro l'intero iter progettuale delle iniziative, non solo per la parte esclusivamente finanziaria", afferma il vice Direttore Generale Antonio Simonetto. "Ecco perché abbiamo attivato un affiancamento consulenziale adeguato, affinché le opportunità di sviluppo possano moltiplicarsi sul territorio e non andare solo a beneficio delle realtà più grandi e dotate di maggiori risorse - spiega il presidente Gaetano Marangoni - In definitiva, vogliamo continuare a essere fedeli al nostro ruolo di sostegno di una maggiore inclusione economica e finanziaria".

## 29 aprile

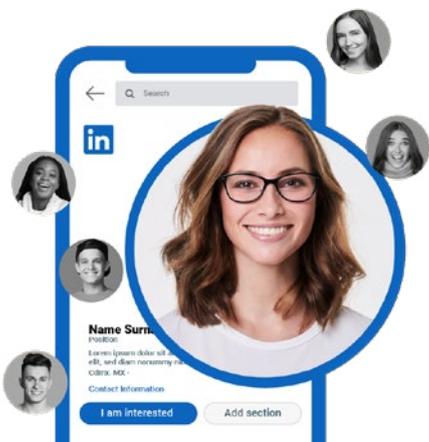
### Come valorizzare il personal branding su LinkedIn

#### Come sfruttare al meglio le potenzialità della piattaforma, in particolare per la ricerca di lavoro e di business

Nell'intensa serie di eventi online promossi da Banca del Veneto Centrale, un appuntamento è stato appositamente organizzato per i giovani con l'obiettivo di spiegare loro come sfruttare al meglio LinkedIn per il personal branding e di aiutarli a trovare le soluzioni su come migliorare l'efficacia del proprio profilo. Il personal branding ed il self-marketing sono le azioni e le competenze che possono procurare il proprio successo in ambito lavorativo.

"Il nostro marchio deve distinguerci dai nostri concorrenti e saper evidenziare

i nostri punti di forza, ecco perché dobbiamo conoscere la potenzialità della piattaforma LinkedIn – sostiene il presidente Gaetano Marangoni – che, opportunamente utilizzata, si rivelerà il tuo agente personale, il tuo cartellone pubblicitario, la tua associazione professionale, il tuo sito web/blog, il tuo reference check o la tua semplice rubrica." Questa piattaforma riunisce in un unico ambiente diverse risorse in grado di supportare la propria immagine e il proprio personal branding in un modo inedito ma sicuramente efficace. Lo ha spiegato per l'occasione, il relatore del webinar, dott. Osvaldo Danzi, grazie alla sua nota esperienza quale community manager, social recruiter, HR manager, giornalista e TED speaker. Il webinar dal titolo "Il personal branding su LinkedIn", è stato organizzato in occasione del tradizionale appuntamento con i giovani soci o figli di soci meritevoli di borsa di studio per i lodevoli risultati scolastici raggiunti, ma visto l'argomento, è stato aperto a chiunque interessato, in forma gratuita, riscontrando con successo una vasta partecipazione.



## 12 maggio

### Strumenti del trade finance per tutelarsi dal rischio di mancato pagamento

## 29 giugno

### Dagli Incoterms ai pagamenti internazionali, quali le interconnessioni

## I PROSSIMI APPUNTAMENTI

### 28 settembre

### Documenti e riserve in un credito documentario: cosa e come fare per evitarle

[Per maggiori informazioni e iscrizioni collegati al nostro sito!](#)

### 29 novembre

### Classificazione doganale, origine preferenziale, dichiarazione di libera esportazione, acquisizione status di AEO

[Per maggiori informazioni e iscrizioni collegati al nostro sito!](#)

# Iniziative BVC

**SOSTEGNO ALLE IMPRESE  
& CONVENZIONI**



**SEI SOCIO O CLIENTE  
DELLA NOSTRA BANCA DI CREDITO  
COOPERATIVO?**

**PER TE PRATICHE FISCALI E  
DICHIARAZIONI DEI REDDITI  
A TARIFFE AGEVOLATE**

IN CONVENZIONE CON CAF ACLI E CAF COLDIRETTI  
DELLE PROVINCE DI VICENZA, VERONA, VENEZIA, TREVISO, ROVIGO E PADOVA

**RITIRA LA TUA CARD 2022**  
su appuntamento o ricevila su richiesta  
tramite posta elettronica.  
Chiedi informazioni in filiale.

## **Convenzioni con CAF Acli e Coldiretti**

### **PRATICHE FISCALI E DICHIARAZIONE DEI REDDITI**



**A**nche quest'anno Banca del Veneto Centrale ha sottoscritto due convenzioni quadro per il servizio di raccolta e compilazione delle dichiarazioni dei redditi in primis, ma non solo. I **CAF** interessati son **ACLI Service s.r.l.** e **CAF COLDIRETTI** s.r.l. delle province di Vicenza, Verona, Venezia, Treviso, Rovigo e Padova. Trattasi di servizio offerto ai nostri Soci e Clienti quale opportunità per risparmiare nella compilazione e presentazione delle pratiche fiscali. Le prestazioni sono estese a tutti i Soci e Clienti persone fisiche, che possono usufruire dei servizi a tariffe agevolate, di cui la carta servizi e le condizioni

riservate sono esplicate sul sito <https://www.bancavenetocentrale.it/iniziative/convenzioni-caf-2022/> Oppure clicca qui: [Convenzioni Caf 2022 - Banca del Veneto Centrale \(bancavenetocentrale.it\)](#)

È importante ricordare agli interessati che per usufruire delle agevolazioni, gli stessi devono presentarsi ai CAF muniti di card di accreditamento compilata, sottoscritta e rilasciata dalla tua filiale di riferimento che ne attesti la condizione di nostro socio/cliente eventualmente fornibile tramite email.

Per qualsiasi informazione rivolgiti alla tua filiale di riferimento.

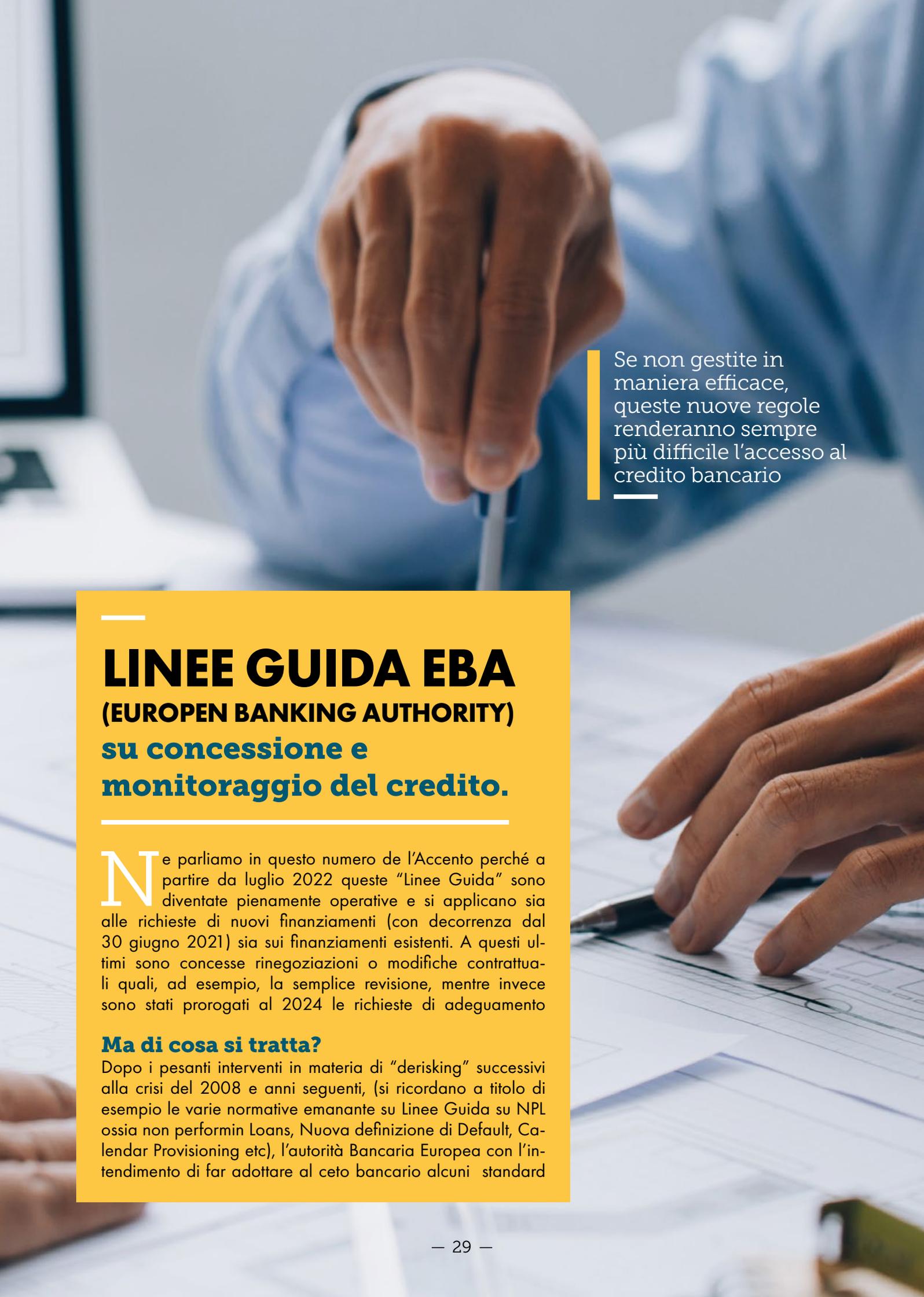


## Nuovi nati a Camisano Vicentino

### UN PRESENTE DI BENVENUTO PER IL BAMBINO

**B**anca del Veneto Centrale e l'Amministrazione Comunale hanno siglato una collaborazione per dare il benvenuto ai nuovi nati 2022 nella comunità di Camisano Vicentino. "La nascita di un figlio è sempre una grande festa e riempie il cuore di emozioni, è l'amplificazione della speranza e dei sentimenti positivi per il futuro. E' sicuramente un momento importante da festeggiare e ricordare – sostiene il presidente Banca del Veneto Centrale Gaetano Marangoni - e per tale motivo abbiamo pensato insieme ad un presente di benvenuto per il bambino, festeggiando l'evento in modo tangibile." "Un semplice segno di vicinanza ed accoglienza, ma nello stesso modo

un auspicio per guardare lontano, per confermare l'attenzione ai bimbi di oggi, a quelli che saranno gli uomini di domani ed il patrimonio del nostro futuro – aggiunge il sindaco Marangon Renzo - I bambini sono la nostra ricchezza, la scommessa e la continuità per un domani migliore che speriamo animato da valori profondi e dalla luce che c'è nel sorriso dei nostri figli." In occasione di un evento in Biblioteca, a loro dedicato, l'Amministrazione Comunale oltre al proprio benvenuto consegnerà un coupon con il quale i nuovi genitori potranno ritirare un corredo ecologico per il loro bambino, presso la filiale in via Roma 10 a Camisano Vicentino.



Se non gestite in maniera efficace, queste nuove regole renderanno sempre più difficile l'accesso al credito bancario

---

## **LINEE GUIDA EBA (EUROPEAN BANKING AUTHORITY) su concessione e monitoraggio del credito.**

---

**N**e parliamo in questo numero de l'Accento perché a partire da luglio 2022 queste "Linee Guida" sono diventate pienamente operative e si applicano sia alle richieste di nuovi finanziamenti (con decorrenza dal 30 giugno 2021) sia sui finanziamenti esistenti. A questi ultimi sono concesse rinegoziazioni o modifiche contrattuali quali, ad esempio, la semplice revisione, mentre invece sono stati prorogati al 2024 le richieste di adeguamento

### **Ma di cosa si tratta?**

Dopo i pesanti interventi in materia di "derisking" successivi alla crisi del 2008 e anni seguenti, (si ricordano a titolo di esempio le varie normative emanate su Linee Guida su NPL ossia non performin Loans, Nuova definizione di Default, Calendar Provisioning etc), l'autorità Bancaria Europea con l'intendimento di far adottare al ceto bancario alcuni standard



prudenziali in materia di erogazione del credito, ha introdotto una serie di regole molto ampie e trasversali che spaziano dai modelli di governance ai processi di concessione e valutazione del merito di credito, dalla gestione e monitoraggio del rischio di credito in tutte le fasi della sua vita alla valutazione delle garanzie in sede di concessione al monitoraggio e revisione periodica delle stesse, fino ad arrivare alla determinazione del "pricing" corretto per ogni concessione, rispettoso del grado di rischio di ogni singolo rapporto.

Tutto questo è stato attuato in una logica di proattività al fine di prevenire la creazione di nuovi stock di crediti deteriorati in futu-

### Le banche, in sede di analisi di una richiesta di fido, devono valutare la capacità attuale e futura del cliente di adempiere le obbligazioni derivanti dal contratto di prestito

ro, garantendo solidità e stabilità al sistema finanziario europeo dopo l'esperienza degli anni della crisi.

Non nascondo di condividere appieno i principi ispiratori alla base di questa "rivoluzione" in ambito di concessione di credito. Peccato però che le norme attuate non siano "proporzionali" alla dimensione dei richiedenti, motivo per cui, ad esempio, un'a-

zienda artigiana senza dipendenti, la classica ditta individuale per capirci, deve sottostare agli stessi obblighi di una media azienda con 40 o più dipendenti, sicuramente molto più preparata e strutturata per adempiere in quelle che si traducono essere nuove richieste da parte del ceto bancario. Ma queste sono considerazioni personali.

Quello che conta è che sono stati introdotti criteri molto vincolanti a cui tutti devono sottostare e questo mi fa spesso affermare che se il cliente conosce il modo di ragionare e gli obblighi della banca, meglio si adatta ed evolve in un atteggiamento costruttivo, capendo che quello che è stato non può e non potrà più essere. Se non gestite in maniera efficace, queste nuove regole renderanno sempre più difficile l'accesso al credito bancario, soprattutto per le micro e piccole imprese. Per tale motivo è necessaria la giusta considerazione di tali regole da parte di aziende e dei propri consulenti affinché banche e clienti possano parlare sullo stesso piano e comprenderci reciprocamente.

Per evidenti limiti di spazio possiamo in questa sede fare solo un accenno ai concetti principali che stanno alla base del cambiamento e fare un breve riepilogo di quelle che saranno le richieste che Vi sentirete fare.

Il paradigma che sta alla base del cambiamento è che le banche, in sede di analisi di una richiesta di fido, devono valutare la capacità attuale e futura del cliente di adempiere le obbliga-

zioni derivanti dal contratto di prestito considerando quali principali fonti di rimborso:

- **flusso di cassa** generato dalle **operazioni ordinarie** (Flusso di cassa operativo) reso concreto attraverso la predisposizione di un documento chiamato "business plan" (il Business Plan è un documento solitamente composto da 2 parti, una descrittiva nella quale viene spiegato il progetto, il mercato competitivo e le risorse necessarie per raggiungere gli obiettivi del piano e una parte Numerica nella quale vengono presentate le proiezioni economico patrimoniali e finanziarie prese in esame nella parte descrittiva).

Per la cultura bancaria nazionale in generale, si tratta di passare dalla valutazione delle garanzie quale elemento fondante su cui si basa la concessione di credito ad una stima realistica e sostenibile del **reddito e del flusso di cassa futuro del cliente**. La garanzia reale non dovrebbe essere di per sé un criterio dominante per l'approvazione di un finanziamento e non può di per sé giustificare l'approvazione di un contratto di prestito. La garanzia reale dovrebbe essere considerata la seconda via d'uscita dell'ente in caso di default o di deterioramento significativo del profilo di rischio e **non la fonte primaria di rimborso**.

Appare evidente allora che formalizzare una valutazione che tenga in conto primario il flusso

di cassa futuro del cliente, servono altri strumenti. Infatti, le banche dovrebbero, attraverso la lettura e l'analisi del business plan:

**1.** Analizzare la posizione finanziaria e il rischio di credito del cliente;

**2.** Analizzare il modello di business e la strategia aziendale del cliente;

**3.** Inoltre devono considerare tutti gli impegni finanziari del cliente (analisi andamentale interna ed esterna della Centrale dei Rischi):

- le linee di credito impegnate, utilizzate e non utilizzate;
- le esposizioni creditizie del cliente e il suo comportamento di rimborso passato;
- altre obbligazioni derivanti da imposte o da altre autorità pubbliche

**4.** Valutare l'esposizione del cliente ai fattori ESG, in particolare ai fattori ambientali e all'impatto sul cambiamento climatico, e l'adeguatezza delle strategie di mitigazione, come specificate dal cliente

#### **Brevemente sui singoli punti appena evidenziati:**

Analizzare la posizione finanziaria e il rischio di credito del cliente significa, negli intendimenti di EBA:

- **la posizione finanziaria attuale e prospettica**, compresi i bilanci, la fonte della capacità di rimborso per adempiere gli obblighi contrattuali, anche in caso di possibili eventi sfavorevoli, e, se del caso, la struttura patrimoniale, il capitale circolante, il reddito e il flusso di cassa;
- il livello di **leva finanziaria**, la distribuzione dei dividendi e le spese in conto capitale effettive e previste del cliente;
- il profilo di esposizione fino alla scadenza, in relazione ai potenziali movimenti di mercato, come le esposizioni denominate in valuta estera;
- **la probabilità di default**, sulla base del **credit scoring** o del **rating interno** (se del caso);
- l'uso di opportune metriche e **indicatori finanziari**, specifici per classe di attivi-

tà o per tipo di prodotto.

## **Quali possono essere gli strumenti da utilizzare**

Le Banche dovrebbero assicurare che le proiezioni finanziarie utilizzate per la predisposizione del business plan (e quindi utilizzate anche nella successiva analisi) siano realistiche e ragionevoli.

Tali proiezioni/previsioni dovrebbero essere basate almeno sulla proiezione futura di dati finanziari passati. Inoltre gli enti dovrebbero valutare se tali proiezioni sono in linea con le proprie previsioni economiche e di mercato. (parole chiave Business as usual)

Analizzare il modello di business e la strategia aziendale del cliente, come indicato di seguito:

- Valutazione del modello di business e la strategia aziendale dei clienti, anche in relazione alla finalità del prestito;
- Valutare le conoscenze, l'esperienza e la capacità del cliente di gestire le operazioni aziendali, le attività o gli investimenti legati al contratto di prestito (ad esempio, uno specifico immobile per un prestito su un immobile non residenziale);
- Valutare la fattibilità del piano aziendale e delle relative proiezioni finanziarie, in linea con le specificità del settore in cui opera il cliente;
- Valutare la dipendenza del cliente da contratti, clienti o fornitori chiave, e l'influenza da questi esercitata sulla generazione di flussi di cassa, comprese eventuali concentrazioni.

Dobbiamo prendere atto che la parte previdenziale non potrà più essere solo quella pubblica. Meglio agire d'anticipo e attivare una forma di previdenza integrativa



- Valutare la presenza di una potenziale dipendenza del cliente da persone chiave (KEYMAN) e, se necessario, individuare insieme a quest'ultimo possibili misure di mitigazione.

### Valutazione delle garanzie personali e delle garanzie reali

Sempre in base agli orientamenti pubblicati, le banche dovrebbero valutare le garanzie reali utilizzate ai fini dell'attenuazione del rischio a fronte dei requisiti per le garanzie reali stabiliti nell'ambito della propensione al rischio di credito dell'ente e delle politiche e procedure ad esso relative, compresa la valutazione e la proprietà, e controllare tutta la documentazione pertinente.

Gli enti dovrebbero valutare eventuali garanzie personali, clausole restrittive, clausole di «negative pledge» e contratti di servizio del debito utilizzati ai fini dell'attenuazione del rischio. Se pertinente per le decisioni sul credito, gli enti dovrebbero valutare i fattori di supporto del capitale proprio e del credito

dell'emittente, come l'assicurazione su ipoteche, eventuali garanzie di finanziamento a lungo termine («take-out commitment») e garanzie di rimborso da fonti esterne.

Se un contratto di prestito comporta una qualsiasi forma di garanzia personale da parte di terzi, gli enti dovrebbero valutare il livello di protezione fornito dalla garanzia e, se del caso, effettuare una valutazione del merito creditizio del garante.

### Fattori ESG (Environment, Social, Governance)

Gli enti dovrebbero tenere conto dei rischi associati ai fattori ESG per le condizioni finanziarie dei mutuatari, e in particolare del potenziale impatto dei fattori ambientali e del cambiamento climatico, nella loro propensione al rischio di credito e nelle politiche e procedure ad esso relative. I rischi del cambiamento climatico per le performance finanziarie dei clienti possono materializzarsi principalmente sotto forma di rischi fisici, come quelli che derivano dagli effetti

tangibili del cambiamento climatico, compresi i rischi di responsabilità civile per aver contribuito al cambiamento climatico stesso, o i rischi di transizione, ad esempio quelli che derivano dalla transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio e resistente ai cambiamenti climatici. Inoltre, possono verificarsi altri rischi, quali cambiamenti delle preferenze del mercato e dei consumatori e rischi legali, che potrebbero influire sull'andamento delle attività sottostanti.

### Informazioni e dati per la valutazione del merito creditizio

I documenti (dati ed elementi probatori) che le banche dovrebbero raccogliere per dimostrare di aver effettuata una seria e motivata analisi aziendale in conformità dei presenti orientamenti sono:

### Prestiti a microimprese, piccole, medie e grandi imprese

- Informazioni sulla finalità del prestito
- Prova della finalità del presti-

to, se del caso

- Prospetti di bilancio e note di accompagnamento a livello di entità singola e a livello consolidato (stato patrimoniale, conto economico, flusso di cassa) relativi a un periodo ragionevole, conti possibilmente certificati o sottoposti a revisione contabile
- Relazione/prospetto di anzianità dei crediti
- Piano aziendale sia per il cliente che in relazione alla finalità del prestito
- Evidenza dei pagamenti fiscali e delle passività fiscali
- Dati dei registri dei crediti o degli uffici crediti, contenenti quanto meno informazioni sulle passività finanziarie e sugli arretrati di pagamento,
- Informazioni su importanti contenziosi che vedono coinvolto il cliente al momento della richiesta
- Informazioni sulla garanzia reale,
- Attestazione dell'assicurazione della garanzia reale
- Informazioni sull'esigibilità della garanzia (nel caso di un prestito specializzato, descrizione della struttura e del pacchetto di garanzie reali dell'operazione)
- Informazioni sulle garanzie personali, altri fattori di attenuazione del rischio di credito e garanti
- Informazioni sulla struttura proprietaria del cliente ai fini della prevenzione e del contrasto del riciclaggio e della lotta al finanziamento del terrorismo (AML/CFT).

Infine sono previste delle misurazioni per la concessione e il monitoraggio del credito cioè dei parametri che non sono definiti in via assoluta e generale (possono

essere adottate soggettivamente dalle singole banche) ma dovrebbero, in linea di massima, tenere in considerazione i seguenti parametri:

- Equity ratio (capitale proprio/attività totali) e debt-to-equity ratio (a lungo termine)
- EBITDA
- Debt yield (risultato netto di gestione/importo del prestito)
- DEBT/EBITDA
- Total debt service coverage ratio (EBITDA/servizio del debito complessivo)
- Cash debt coverage ratio (flusso di cassa netto generato dall'attività operativa diviso la media delle passività correnti della società in scadenza entro un certo periodo di tempo)
- Coverage ratio (totale delle attività correnti diviso per il totale del debito a breve termine)
- Debt service
- Return on equity ratio (utile al netto di interessi e imposte/media del capitale proprio)
- Redditività del capitale investito
- Andamento del fatturato

### Qualche considerazione finale:

Gli orientamenti non dicono a chi fare o non fare credito così come non riportano gli importi minimi o massimi delle concessioni.

Dicono solo che se fai credito, tu banca, devi rispettare gli orientamenti "suggeriti", i quali sono validi per tutti i prenditori, a prescindere dalla dimensione. Nelle successive verifiche, cui siamo sottoposti, saranno gli stessi parametri utilizzati per misurare la qualità degli attivi della banca. E a questo punto capite la difficoltà di avere anche solo una parte delle informazioni necessarie sul-

le imprese di minore dimensione.

Se a questo si aggiunge che le banche di credito cooperativo dal 1 gennaio 2019 devono partecipare "obbligatoriamente" ad una capogruppo e che per tale motivo vengono viste come un insieme di aggregati economici e patrimoniali facendole diventare per dimensione "banche significative"

e quindi vigilate da BCE ed EBA capite bene l'impatto che norme non "modulate" sulla dimensione dei prenditori possono "stravolgere" il processo

di concessione e portare alla difficoltà di accesso al credito da parte delle aziende di minori dimensioni. Da più parti e da diverso tempo questo è un allarme lanciato.

Spiegata, seppur sommariamente, l'evoluzione in atto in materia di concessione è evidente.

Quanto prima ci sarà la presa di coscienza dei nuovi orientamenti da parte dei richiedenti (e dei loro professionisti), tanto prima potremo parlare un linguaggio comune che consentirà alle banche di credito cooperativo come la nostra di continuare ad erogare credito anche alle micro imprese e piccole imprese che nel tessuto economico del nostro territorio di competenza rappresentano oltre il 95% di assorbimento dell'occupazione lavorativa.

**I rischi del cambiamento climatico per le performance finanziarie dei clienti possono materializzarsi principalmente sotto forma di rischi fisici,**

# PREMI ALLO STUDIO

## di Banca del Veneto Centrale

PUBBLICATO IL BANDO 2022



**C'**è tempo fino al prossimo 31 gennaio per partecipare al nuovo bando per la concessione dei Premi allo Studio Banca del Veneto Centrale. L'iniziativa, che si rinnova anche per il 2022, è riservata esclusivamente ai giovani soci e ai figli degli oltre 14.000 soci dell'istituto di Credito Cooperativo avente sede a Longare (VI) e 48 filiali distribuite nelle province di Vicenza, Treviso, Padova, Rovigo e Ferrara. Il bando prevede l'assegnazione di incentivi economici individuali da 250 a 700 euro agli studenti che nel corso dell'anno scolastico 2021/2022 abbiano conseguito la maturità, con almeno 80/100, oppure ai giovani che si siano laureati nel periodo compreso tra l'1 ottobre 2021 e il 31 dicembre 2022, riportando una votazione pari o superiore a 100/110.

Al fine di incentivare la previdenza complementare tra le nuove generazioni, una parte del riconoscimento sarà devoluta sotto forma di versamento su una posizione previdenziale intestata ai premiati sul fondo pensione aperto "Pensplan Plurifonds". La Banca, per l'edizione dello scorso anno, ha erogato ben 147 premi di studio: 49 assegnati a studenti diplomati delle superiori e 98 a giovani laureati.

«L'obiettivo dei premi allo studio è duplice – Ha spiegato il presidente Gaetano Marangoni – Da una parte si intende promuovere il cammino dei

ragazzi nel loro percorso di studi e nella loro carriera professionali; dall'altra rafforzare il legame della nostra Banca con il territorio e con le nuove generazioni, coinvolgendo le leve più promettenti all'interno della compagine sociale. È nostro obiettivo continuare a investire sulle nuove generazioni, in particolare sulla fascia fra i 18 e i 35 anni».

**C'è tempo fino al prossimo 31 gennaio per partecipare al nuovo bando**

Scopri l'iniziativa su [bancavenetocentrale.it](http://bancavenetocentrale.it)

ragazzi nel loro percorso di studi e nella loro carriera professionali; dall'altra rafforzare il legame della nostra Banca con il territorio e con le nuove generazioni, coinvolgendo le leve più promettenti all'interno della compagine sociale. È nostro obiettivo continuare a investire sulle nuove generazioni, in particolare sulla fascia fra i 18 e i 35 anni».

Sul sito internet [www.bancavenetocentrale.it](http://www.bancavenetocentrale.it), sezione "Soci", è possibile reperire tutte le informazioni necessarie per la compilazione e l'invio delle domande di partecipazione al bando, che i candidati dovranno effettuare attraverso l'apposito form pubblicato sul sito della banca.

Si ricorda che il termine ultimo per la presentazione delle istanze è fissato al 31 gennaio 2023. Le domande incomplete per mancanza di dati e/o documenti richiesti e le domande pervenute oltre i termini di scadenza indicati non saranno prese in considerazione.

Per eventuali ulteriori informazioni è possibile rivolgersi alle filiali della Banca.

---

# #BVC

## Porte aperte ai giovani e all'Università

---

**SCUOLA E LAVORO  
A CONFRONTO**

**A**nche quest'anno un gruppo di 14 studenti del corso di laurea magistrale di Economia e Finanza dell'Università Ca' Foscari di Venezia - guidati dal professore Alberto Urbani docente di Diritto dell'Economia - ha sostenuto l'esame direttamente in banca, nella sede di Longare di Banca del Veneto Centrale. È l'ottima conclusione di un percorso di studi che ha inteso mettere assieme la parte teorica di legislazione bancaria con quella pratica e applicativa. A corollario dell'evento anche un confronto con quelli che potrebbero essere i potenziali datori di lavoro di questi ragazzi.



---

# Per, con, nel territorio

---

## IL SOSTEGNO ALLA COMUNITÀ



### ROVIGO

#### **JAZZ NIGHT Casalini Garden**

---

Dopo 2 anni di pausa, reindetta la VIII edizione di "Jazz Nights at Casalini's garden", il festival dedicato a Marco Tamburini a Palazzo Casalini, sede rovigina di Banca del Veneto Centrale, con un intenso programma dal 14 al 16 luglio che darà ospitalità anche al sassofonista statunitense Steve Coleman. Il premio Tamburini, seppur separato per questa edizione dal festival che avrà luogo a settembre, rinnova la pluriennale collaborazione della Banca con il Dipartimento Jazz del Conservatorio "F. Venezze" di Rovigo. «È giusto che un istituto di credito più diventa grande e più rimanga attento e sensibile a iniziative come queste, nate nel territorio. Sostenere un'attività artistica significa dare forza a una delle espressioni in cui la città si riconosce e può crescere» ha dichiarato il presidente Gaetano Marangoni.



### VICENZA

#### **Il calcio, una passione, tantissime squadre**

---

Dopo difficoltose lezioni e allenamenti online imposte dal periodo di emergenza sanitaria, sono finalmente riprese le numerose attività in presenza delle squadre calcistiche di cui pullula il nostro territorio. Sappiamo dell'importanza di tale disciplina sportiva in ambito giovanile, la cui funzione sociale va al di là della preparazione fisica, aiutando le giovani generazioni a fare squadra e ad apprendere preziose regole di vita e convivenza. Sono tante le realtà sportive del territorio alle quali Banca del Veneto Centrale non fa mancare il suo contributo, soprattutto in questo particolare momento di difficoltà economiche per diverse famiglie.

## 150 ANNI DELLE TRUPPE ALPINE

Il Gruppo Cassa Centrale è il main partner della **Staffetta Alpina** Ventimiglia-Trieste e dell'**Ascesa alle 150 Cime**.



### TRIESTE

## 150 anni delle truppe alpine

Centocinquant'anni hanno costruito una realtà operativa ed associativa unica al mondo, il Corpo degli Alpini, il cui logo scelto rappresenta proprio una catena di montagne che si specchia nelle acque di un lago e che, al tempo stesso, disegna il profilo di una penna nera, con la scritta "Corpo degli Alpini". Scelta non casuale, per simboleggiare l'identità valoriale e culturale che unisce alpini in armi e in congedo, saldamente protagonisti di quella che è la più importante associazione d'Arma al mondo. Per il 150° anniversario del Corpo degli Alpini, Banca del Veneto Centrale assieme alle consorelle della Capogruppo Cassa Centrale ha sponsorizzato la Staffetta che partirà da Ventimiglia con arrivo a Trieste salendo 150 punte Cime Alpine.



### VICENZA

## Skating Club Pertichese

Nuove divise per la squadra agonistica di San Giorgio delle Pertiche, che riscuote continui successi a livello regionale. La società sportiva punta da decenni al massimo risultato agonistico, ma le cui vittorie a loro modo di vedere non possono prescindere da valori più importanti quali il rispetto, l'educazione, l'amicizia, la puntualità. Bravi ragazzi!



### BASSANO DEL GRAPPA

## 40° Premio Cultura Cattolica al "maestro" Franco Nembrini

A Franco Nembrini è stato assegnato il 40° premio Cultura cattolica, il prestigioso riconoscimento della Scuola di Cultura Cattolica di Bassano del Grappa. Premio meritato per il ruolo di educatore a tutto campo che Nembrini incarna: insegnante, scrittore e "divulgatore", come si dice in questi casi. Divulgatore di cosa? Di un senso della vita cristiano". E quando si parla di educazione ai Valori della Vita, BVC non può mancare.



### VICENZA

## Progetto VI.ORIENTA

Terza edizione di #Viorienta, la kermesse per l'orientamento dei giovani e delle famiglie. Come scegliere la scuola giusta? Se hai bisogno di un consiglio alla vigilia dell'iscrizione alla scuola Superiore, guarda il nostro video e consulta tutto il materiale che trovi sul sito web del Giornale di Vicenza. Presenti e propositive le Banche di Credito Cooperativo della Provincia di Vicenza, che hanno sostenuto il progetto e hanno partecipato alle dirette con gli esperti.



**ROMANO D'EZZELINO**  
**Mensa di Solidarietà ODV**

Da 4 anni l'associazione è attiva nel territorio di Romano d'Ezzelino. Recupera cibo da attività commerciali e ristorative e, creativamente rielaborato, lo distribuisce ai più disagiati presso l'accogliente sala parrocchiale oppure al bisogno, anche presso le abitazioni. L'associazione ha richiesto ed ottenuto dalla Banca un contributo destinato all'acquisto di un furgone, indispensabile a far fronte alla sempre maggiore richiesta di derrate alimentari da recuperare dai diversi donatori e per la distribuzione anche presso le abitazioni di anziani e bisognosi.

**VICENZA**

**Progetto di educazione stradale "La strada giusta"**

Progetto giunto alla sua ottava edizione, è un percorso di educazione stradale che coinvolge le scuole superiori di Vicenza, grazie all' Ufficio Scolastico Provinciale, Prefettura, Suem, Forze dell'Ordine e alle BCC della provincia di Vicenza che invece sostengono economicamente il progetto fin dall'esordio, convinte che crescere cittadini responsabili porti più sicurezza per le strade o minori danni in caso di incidenti.

Quest'anno gli incontri formativi, per le classi terze e quarte degli istituti scolastici superiori della provincia di Vicenza, si sono svolti interamente a distanza, attraverso meeting on line su piattaforme messe a disposizione dalle diverse scuole coinvolte nel progetto, allargando ulteriormente la platea di studenti coinvolti. Più di tremila giovani hanno partecipato alle giornate di formazione on line.

Il ruolo di "docenti" è stato svolto da personale qualificato della Polizia Stradale, dell'Arma dei Carabinieri, dei Vigili del Fuoco e delle Polizie Locali, nonché da testimonial e da istruttori di guida delle autoscuole dell'Acì, che hanno proposto un programma variegato di interventi, con l'obiettivo di sollecitare la consapevolezza e l'interiorizzazione di norme, valori e comportamenti che possano favorire il miglioramento dell'educazione stradale e la riduzione dell'incidentalità.

CON IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

# LA TUA AUTO LA SCEGLI IN BANCA

RICARICA OMAGGIO DI 500€  
CON IL NOLEGGIO DI UN VEICOLO FULL ELECTRIC  
SCONTI FINO A 750€ SUL TOTALE CANONI  
PER TUTTE LE ALTRE MOTORIZZAZIONI

 CLARIS  
RENT

 BANCA  
DEL VENETO  
CENTRALE



**Riduci i rischi e guida senza pensieri:**  
Vetture in rapida e pronta consegna,  
Tariffe convenienti e al riparo  
dall'inflazione

[RICHIEDI UN PREVENTIVO](#)

Condizioni valide per ordini sottoscritti entro il 30/09/2022.