

valore

AGGIUNTO

20
24 GENNAIO

PERIODICO
DELLA BANCA
DEL TERRITORIO
LOMBARDO

LIBRERIA

Fondata
sul bene
comune





Presti **pay**

PRESTITO RISPARMIA LA RATA

***Richiedi lo stesso importo,
rimborsarsi una rata in meno!****

Ad esempio se scegli un prestito da: **10.000€**

OFFERTA STANDARD

N° Rate: **60**

Importo rata: **218,00€**

Tan **11,11%** | Taeg **11,94%**

- ✓ Zero spese istruttoria
- ✗ Rata flessibile
- ✗ Tasso Promozionale

RISPARMIA LA RATA

N° Rate: **59**

Importo rata: **218,00€**

Tan **10,55%** | Taeg **11,33%**

- ✓ Zero spese istruttoria
- ✓ Rata flessibile**
- ✓ Tasso Promozionale

**Richiedi un preventivo personalizzato in filiale
e scopri di più su prestipay.it**

 GRUPPO
CASSA
CENTRALE

*La promozione "Risparmia la Rata" prevede una riduzione del tasso di vendita e si applica solo su importi predefiniti. Visita il sito prestipay.it o recati in filiale per i dettagli dell'offerta valida fino al 29/02/2024.

**Il cambio piano è soggetto alle condizioni illustrate nel contratto (Art. 6.1 Opzione Cambio Piano.)

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Le condizioni economiche sono indicate nel documento "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (cd. IEBCC/SECCI) disponibile sul sito prestipay.it o presso le Banche collocatrici il cui elenco è disponibile sul sito. Offerta riferita ad un finanziamento richiesto e concluso in filiale: 10.000,00 € rimborsabili in 59 mesi con rate da 218,00 € al mese - TAN fisso 10,55 % TAEG 11,33 % - importo totale del credito 10.000,00 € - costo totale del credito 2.922,50€ - importo totale dovuto (importo totale del credito + costo totale del credito) 12.922,50€. Il TAEG rappresenta il costo totale del credito espresso in percentuale annua e include: interessi, commissioni di istruttoria 0,00 €, spesa mensile gestione pratica 0,50 €, spese per invio comunicazioni periodiche cartacee 1,00 €; imposta di bollo di 2,00 € sul rendiconto annuale per importi superiori a 77,47€; imposta di bollo sul contratto di 16,00 €. La concessione del finanziamento è soggetta a valutazione e approvazione di Prestipay S.p.A. previo accertamento dei requisiti necessari in capo al richiedente.

#QuandoilterritorioChiama

Oltre 1,4 milioni di Euro a favore delle popolazioni colpite dall'alluvione in Emilia-Romagna

Con oltre 1,4 milioni di Euro, si è conclusa la raccolta fondi in aiuto alle popolazioni e alle aziende fortemente colpite dall'alluvione in Emilia-Romagna promossa, a partire dallo scorso maggio, dal Gruppo Cassa Centrale. L'iniziativa di solidarietà, grazie alle contribuzioni di tutte le BCC e Società del Gruppo Cassa Centrale, dei Soci cooperatori e dei clienti del Gruppo, ha consentito di raggiungere un importante risultato, destinato a sostenere iniziative concrete per favorire la ripresa dei territori colpiti e ad assistere persone e microimprese nella ripartenza, superata la fase dell'emergenza. Considerate le effettive necessità delle Comunità coinvolte, è stato definito un piano articolato di interventi specifici che verranno realizzati attraverso Caritas Italiana, le Banche del Gruppo Cassa Centrale insediate nelle zone colpite e la Federazione delle BCC dell'Emilia-Romagna. Nello specifico, Caritas Italiana, grazie alla sua presenza capillare sul territorio e ai rapporti consolidati con il Gruppo per altre importanti iniziative di solidarietà, potrà mettere in atto una pluralità di interventi di sostegno economico rivolti a persone e microimprese, attraverso i Centri di Ascolto delle Caritas delle 5 Diocesi maggiormente colpite.

BTL a sostegno del progetto "Rari come Franci"

Lo scorso mese di dicembre, presso la redazione del Giornale di Brescia, il Vice Presidente, Renato Facchetti, e il Direttore Generale di BTL, Matteo De Maio, hanno simbolicamente consegnato nelle mani di Marco Tedoldi il contributo di Banca del Territorio Lombardo a favore del progetto "Rari come Franci". L'obiettivo del Progetto "Rari come Franci", sostenuto da Associazione Saveriocrea onlus e Rotary Club Brescia Est, e supportato anche dalla grande famiglia del Giornale di Brescia, è finanziare un giovane ricercatore - l'assegno è di circa 50mila euro l'anno - con la finalità di formare una competenza di alto profilo all'interno della Clinica pediatrica universitaria dell'Asst Spedali Civili di Brescia, diretta dal professor Raffaele Badolato, che si occupi espressamente di malattie metaboliche rare.



valore **2023**
AGGIUNTO

PERIODICO DELLA BANCA
DEL TERRITORIO LOMBARDO

Anno XX - N. 1 | **gennaio 2024**



relazioni.esterne@btlbanca.it
www.bancadelterritoriolombardo.it

Direttore responsabile
Alberto Comini

Comitato editoriale

Responsabili:

Alberto Comini

Telefono 030 9469247
alberto.comini@btlbanca.it

Martina Bertanza

Telefono 030 9469455
relazioni.esterne@btlbanca.it

Sergio Michelotti

Telefono 030 9469262
sergio.michelotti@btlbanca.it

Editore

BANCA DEL TERRITORIO
LOMBARDO
Società Cooperativa

Sede e direzione:

Via Sostegno, 58
25124 Brescia
Telefono 030 94691
Fax 030 9469301

N. Iscr. Albo Coop.:
A158955

Presidente

Ubaldo Antonio Casalini

Progetto editoriale

Graphite
Via Bine, 7 - Calvagese d/R

Stampa

La Compagnia della Stampa
Massetti Rodella Editori
Roccafranca
Aut. Trib. di Brescia
n. 15/2004 del 5 aprile 2004

Fotografie:

Archivio BTL,
La Compagnia della Stampa





Salvaguardare boschi e api: la scelta green del Gruppo Cassa Centrale

Si conferma anche per il 2024 l'attenzione di Cassa Centrale Banca alle tematiche ambientali, con il forte coinvolgimento delle Società del Gruppo Allitude, Assicura, Claris, Prestipay e NEAM.

Prende il via da quest'anno l'iniziativa "Adotta un Bosco Nettarifero" e "Adotta un Alveare", che insieme sposano la causa ambientale in partenariato con 3Bee, una climate tech company che realizza progetti rigenerativi tramite tecnologie avanzate, per riprendere in chiave moderna l'antico mestiere dell'apicoltore e le attività connesse al settore, introducendo iniziative orientate alla tutela e al rafforzamento della biodiversità nella sua interezza.

A fronte del contributo del Gruppo Cassa Centrale, 3Bee planterà alberi nettariferi nei boschi distribuiti sull'intero territorio italiano, che oltre a permettere l'assorbimento della CO2 in atmosfera, favoriranno l'impollinazione delle api.

Nascono così le "Oasi di Gruppo Cassa

Centrale – Credito Cooperativo Italiano", aree tutelate che simboleggiano concretamente l'attenzione del Gruppo all'ambiente e alla biodiversità, e che vedranno la valorizzazione degli alveari, nei quali sarà prodotto il miele.

L'iniziativa si svilupperà nell'arco dell'intero 2024, anche prevedendo dei momenti di verifica sulla sua evoluzione. Si tratta di un esempio concreto in cui il mix tra innovazione tecnologica e tradizione genera un risultato dal valore aggiunto: rivoluzionare e preservare l'arte dell'apicoltura incentivandone la crescita e la riscoperta, grazie all'applicazione di tecnologie innovative.

Insieme, proteggiamo la natura e ci prendiamo cura del futuro.





Cari Soci,

Lo scorso novembre è stata presentata e messa in onda in maniera diffusa sui principali canali radiotelevisivi nazionali, oltre che su giornali e social, la nuova campagna di comunicazione del Gruppo Cassa Centrale che accompagna il nuovo pay off "Fondata sul bene Comune". Ne parliamo, per quanto riguarda gli aspetti più attinenti alle modalità di comunicazione, nelle pagine interne di questo numero di Valore Aggiunto.

Chi conosce un poco la storia ultracentenaria delle banche di credito cooperativo, chi ha condiviso una parte di vita delle vecchie casse rurali, sa che il riferimento al "bene comune" non è certo cosa nuova, non è una novità.

Non è un caso che l'orientamento delle BCC alla costruzione del bene comune, non da ieri, ma da vari decenni, è scolpito all'interno di quello che è il cuore dello statuto sociale delle banche di credito cooperativo ovvero l'articolo 2, che contiene appunto i principi ispiratori del nostro agire, anche di quello di BTL Banca del Territorio Lombardo. È presente nella parte finale dell'articolo quando si ricorda che "la Società si distingue per il proprio orientamento sociale e per la scelta di costruire il bene comune".

La novità del messaggio che oggi viene veicolato attraverso una serie di spot efficaci e divertenti, sta proprio nel fatto che il nostro impegno alla costruzione del bene comune, quello del Gruppo e quello di BTL Banca e delle altre banche del gruppo, viene dichiarato oltre i confini da addetti ai lavori dello Statuto sociale in maniera diffusa e aperta.

Qui sta la differenza. Dichiarare pubblicamente qualcosa significa prendersene appieno la responsabilità.

Ebbene, come BCC e Casse rurali del Gruppo Cassa Centrale, ci siamo presi, consapevolmente e con un pizzico di orgoglio, un impegno che nessun altro ha mai dichiarato: un principio saldamente coerente con il nostro

UBALDO ANTONIO
CASALINI

*Presidente della
Banca del Territorio
Lombardo*

Lo scorso novembre è stata presentata e messa in onda in maniera diffusa sui principali canali radiotelevisivi nazionali, oltre che su giornali e social, la nuova campagna di comunicazione del Gruppo Cassa Centrale che accompagna il nuovo pay off "Fondata sul bene Comune". La novità del messaggio che oggi viene veicolato attraverso una serie di spot efficaci e divertenti, sta proprio nel fatto che il nostro impegno alla costruzione del bene comune, quello del Gruppo e quello di BTL Banca, viene dichiarato oltre i confini da addetti ai lavori dello Statuto sociale in maniera diffusa e aperta.

passato ma che soprattutto si integra anche con il presente e con le tematiche ESG e l'Agenda 2030, mettendo in luce l'importanza dei nostri valori nella prospettiva della sostenibilità.

Banche orgogliosamente
#fondatesulbenecomune.





Una questione di intelligenza

Di MATTEO DE MAIO
Direttore Generale

È inevitabile che ogni aspetto che attiene l'evoluzione tecnologica, i suoi confini e il rapporto con la vita di tutti i giorni, interpellino sempre e in maniera frontale il modo d'essere e di esistere di una banca. Un sistema bancario che, per sua natura di settore di servizio, ha dimostrato negli ultimi decenni di essere particolarmente sensibile ai progressi della tecnologia e alle novità introdotte dal mondo digitale. Basti pensare a come è cambiato nel breve volgere di qualche decennio, di qualche anno, l'operatività tra banca e cliente.

Così è per il dibattito che accompagna ormai da qualche mese il tema della cosiddetta intelligenza artificiale. Sul quale però non vorremmo qui aggiungere considerazioni tecni-

che o di carattere etico già sviluppate in altre e più autorevoli sedi. Ma il tema, come detto, ci interpellava direttamente ed è ineludibile provare a tracciare alcune riflessioni tanto più per una realtà come la nostra che ha scelto di dare centralità e valore alla sua capacità di relazione. C'è incompatibilità tra la sfida tecnologica, intelligenza artificiale inclusa, e il nostro modello di fare banca?

Se parliamo di sfida tecnologica e della capacità di garantire, servizi e soluzioni che siano decisamente al passo con i bisogni della clientela, è chiaro che come banca che si interfaccia ogni giorno con il mercato, siamo decisamente nella partita. Fare banca è oggi sempre più complesso sia sul fronte della ge-

stione delle modalità di offerta di prodotti e servizi, che della gestione dei dati e delle informazioni, che di tutto quello che si collega al rispetto della normativa. La risposta a questa ineludibile sfida, e alla conseguente necessità che essa sia supportata da adeguati e massivi investimenti economici, sta nella scelta fatta nel 2019 dalla nostra banca e dalle altre banche, di aderire al Gruppo Cassa Centrale. Ne parliamo più diffusamente nell'articolo all'interno di questo numero di Valore Aggiunto. Ci basti dire che sul fronte della trasformazione tecnologica e della transizione digitale, il Gruppo Cassa Centrale ha in programma investimenti ICT per oltre 170 milioni di euro per accompagnare le banche del gruppo in questo percorso. In qualunque misura l'intelligenza artificiale determinerà il nostro modo di fare banca, siamo fin d'ora pronti ad accettare la sfida grazie ad una struttura accentrata in grado di sostenerne e distribuirne in maniera efficiente e secondo economie di scala gli inevitabili oneri e investimenti che una singola banca non sarebbe in grado di affrontare.

C'è poi, in questa sfida, il grande tema del ruolo delle Persone che si pone in particolare modo per il nostro modello di fare ed essere banca. Un fortunato libro di Daniel Goleman del 1995 ha aperto per la prima volta al pubblico il concetto di "intelligenza emotiva", intendendo con questa formula la sintesi di tutta una serie di caratteristiche e competenze di un individuo che spesso non sono riconosciute dalla valutazione classica - empatia, motivazione, abilità sociale, capacità di relazione - ma che assumono un'importanza crescente in un contesto sociale ipertecnologico. Con le dovute differenze dovute al fatto che siamo un'organizzazione e non un individuo, la strada che da tempo il credito cooperativo e la nostra banca ha intrapreso, va verso, non già e non solo l'intelligenza artificiale, ma anche - ci piace pensare - una forma evoluta di intelligenza emotiva, o meglio per quanto ci riguarda, di relazione.

Al crescere del peso della tecnologia e alle opportunità che da questa deriveranno, il nostro modello di fare banca richiederà un corrispettivo se non un maggiore investimento in intelligenza di relazione. Ecco allora l'impegno di BTL in questi anni nei riguardi della formazione dei nostri collaboratori nella direzione della capacità di relazione e delle soft skill. Ecco lo sforzo per attrarre e cercare nuove risorse da inserire in organico in grado di interpretare il ruolo sociale e relazionale della nostra banca: non siamo più alla ricerca del profilo richiesto al bancario nel secolo scorso ma di giovani, dotati di adeguate competenze, ma allo stesso tempo capaci di interpretare il proprio ruolo professionale in chiave relazionale. Ecco ancora l'attenzione verso le tematiche ESG e i progetti e partnership attivate sul territorio. Ecco, infine, la riorganizzazione della nostra rete commerciale che punterà sempre di più sul valore aggiunto di una diffusa e valida consulenza bancaria allo sportello, delegando l'operatività spicciola alla tecnologia appunto, e sulla sempre maggiore presenza di professionalità specialistiche a servizio dei vari target di clientela.

Insomma, che sia di relazione, o artificiale, affrontare al meglio la sfida tecnologica sarà sempre una questione di intelligenza.



L'autunno caldo di BTL

Diversi target ma tanto interesse e tanta partecipazione per ognuno degli eventi che hanno caratterizzato l'ultimo scorcio del 2023. Di cui vi proponiamo una piccola galleria di immagini.

26 ottobre 2023 Relais Franciacorta Evento Agricoltura 2023



Ottobre - Dicembre 2023 Incontri ODCEC con Università di Bergamo e Università di Brescia



**Novembre 2023
Iniziativa Giovani Soci 2023**



**Ottobre – Dicembre 2023
L'ora di Finanza. L'educazione finanziaria nelle scuole**



**20 novembre 2023
Teatro Sociale di Brescia – Evento Socie BTL 2023**



“Fondata sul bene comune”

Successo per la nuova campagna di comunicazione nazionale del Gruppo Cassa Centrale

Dopo la prima campagna, lanciata nel 2020 con l’obiettivo di accrescere la riconoscibilità del Gruppo, la nuova campagna di comunicazione nazionale è andata in onda tra ottobre e novembre 2023. Anche BTL Banca tra le banche coinvolte nel gruppo di lavoro nazionale.

Un progetto realizzato con lo scopo di valorizzare il contributo concreto e quotidiano delle Banche del Gruppo allo sviluppo economico, sociale e culturale delle comunità e dei territori.

Questo in sintesi l’obiettivo della nuova campagna di comunicazione nazionale del Gruppo

“Fondata sul bene comune” è il pay-off del nuovo progetto di comunicazione. Il concetto alla base del modo di fare banca delle BCC del Gruppo che, oltre a essere richiamato negli Statuti, rappresenta una sfida da affrontare ogni giorno nel servire le comunità locali e nel sostenere le esigenze finanziarie e non solo, di Soci e clienti. Il concept è frutto di un lavoro corale tra il servizio marketing di Cassa Centrale, un gruppo di lavoro di Banche del Gruppo, tra cui BTL Banca del Territorio Lombardo, e il Gruppo di comunicazione Havas, tra i 5 più importanti al mondo.

Cassa centrale andata in onda sulle principali reti radiotelevisive nazionali dal 29 ottobre e fino al 19 novembre 2023, il percorso di consolidamento identitario del Gruppo.

La campagna ha interessato vari mezzi di comunicazione, tra cui televisione, stampa, radio, video

on demand, online video e social, con l’obiettivo di raggiungere un pubblico ampio ed eterogeneo.

“Fondata sul bene comune” è il pay-off del nuovo progetto di comunicazione. Il concetto alla base del modo di fare banca delle BCC del Gruppo che, oltre a essere richiamato negli Statuti, rappresenta una sfida da affrontare ogni giorno nel servire le comunità locali e nel sostenere le esigenze finanziarie e non

solo, di Soci e clienti.

Il concept è frutto di un lavoro corale tra il servizio marketing di Cassa Centrale, un gruppo di lavoro di Banche del Gruppo, tra cui BTL Banca del Territorio Lombardo, e il Gruppo di comunicazione Havas, tra i 5 più importanti al mondo.

Lo spot, elemento fondamentale su cui si basa il nuovo progetto di comunicazione si sviluppa sulle scene di “vita quotidiana” in cui si veicola in maniera potente il valore del “bene comune”: un messaggio di forte coerenza con il ruolo delle banche affiliate del Gruppo, a servizio dei territori e delle comunità di cui sono parte integrante.

“La nostra ultima campagna – afferma Giuseppe Armani, Responsabile Marketing del Gruppo Cassa Centrale - che associa a Gruppo Cassa Centrale il payoff “fondato sul bene comune”, è il fulcro della nostra comunicazione. Rappresenta i nostri valori identitari e distintivi in modo potente, consentendoci di differenziarci significativamente dai competitor, e ci permette di rafforzare l’awareness del Gruppo, enfatizzando il nostro modo di essere e fare banca. La logica del nostro posizionamento è affermare con orgoglio la centralità del bene comune, un ambito valoriale che è esclusivo del mondo cooperativo. Presidiamo un impegno che nessun altro ha mai dichiarato: un principio che si integra anche con le tematiche ESG e l’Agenda 2030, mettendo in luce l’importanza dei nostri valori nella prospettiva della sostenibilità”.



LIBRERIA

**LO SPIRITO CHE ANIMA
QUESTA COMUNITÀ
È LO STESSO**

**DELLE NOSTRE
BANCHE DI CREDITO
COOPERATIVO.**

Supportiamo ogni giorno i vostri progetti
perché crediamo che la ricchezza di una comunità
passi attraverso il benessere di ognuno.

 **GRUPPO CASSA CENTRALE**
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO
Fondato sul bene comune.



Le Politiche creditizie quale strumento per una cultura creditizia diffusa

Di ALBERTO GABRIELI
*Responsabile
Direzione Crediti*

A volte capita che un buon lavoro svolto da una banca possa essere condiviso e messo a fattor comune del Gruppo e di tutte le banche consorelle. Questo è quanto accaduto per BTL relativamente alle metodologie adottate nell'ambito delle Politiche Creditizie. La Ca-

Gli orientamenti dati dalle Politiche Creditizie, consentono di distinguere, con immediatezza, i clienti con un potenziale di crescita, da finanziare, rispetto ai clienti in fase di deterioramento e si affiancano al principio di «conoscenza del Cliente» che rimane un elemento distintivo del credito cooperativo e di supporto alle Famiglie ed alle PMI del nostro territorio, potendo ragionare con l'imprenditore sulle più adeguate modalità di finanziamento, anche mediante l'analisi di scenari prospettici utilizzando Piani Aziendali, Business Plan ecc.. Questa combinazione tra elementi quantitativi e qualitativi, consente di valutare il merito creditizio non solo in fase di concessione del finanziamento ma continuare per l'intera durata della relazione.

pogruppo C a s s a Centrale Banca nell'ambito del P i a n o strategico di adeguamento alle Linee Guida EBA (LOM) ha avviato, una serie di attività finalizzate alla predisposizione di specifiche strategie creditizie da formalizzare a livello di Gruppo Ban-

cario Cooperativo CCB.

Ricordiamo in proposito che le Linee Guida EBA, emanate il 29 maggio 2020, prevedono che le banche abbiano una specifica regolamentazione per orientare il portafoglio crediti delle banche. Per realizzare quanto sopra, partendo anche dal lavoro svolto da BTL, Cassa Centrale ha costituito, a marzo 2023, uno specifico Gruppo di Lavoro con alcune banche del Gruppo con cui condividere l'impostazione dei regolamenti che sono stati approvati dal Consiglio di Amministrazione di Cassa Centrale Banca il 14 dicembre 2023, con la previsione di estenderli a tutte le banche del Gruppo entro febbraio 2024.

Ripercorriamo quindi quanto fatto da Banca del Territorio Lombardo che, già a partire dalla fine del 2018, nell'ambito del "Programma Crediti", ha intrapreso una progressiva azione di rafforzamento del governo dei processi di concessione, monitoraggio e gestione del credito, con l'obiettivo di migliorare il profilo di rischio del portafoglio crediti della banca. Nell'ambito del suddetto Programma sono state definite le Politiche Creditizie che sono state approvate dal Consiglio di Amministra-

zione della Banca del Territorio Lombardo nella seduta del 17 febbraio 2020. Le Politiche Creditizie definiscono indirizzi e linee guida a supporto delle funzioni commerciali e creditizie nell'ambito delle attività di valutazione, concessione e gestione del credito, fornendo indicazioni funzionali a definire a quali clienti, con quale prodotto e per quale ammontare è possibile erogare credito.

Tale regolamentazione, oltre ad anticipare le previsioni normative, ha portato un nuovo modo di valutare le controparti, sia in fase di concessione che di gestione del credito, assicurando comportamenti e metodi di lavoro omogenei su tutta la rete e la diffusione di una «cultura creditizia» a tutti i livelli.

Gli orientamenti dati dalle Politiche Creditizie, consentono di distinguere, con immediatezza, i clienti con un potenziale di crescita, da finanziare, rispetto ai clienti in fase di deterioramento e si affiancano al principio di «conoscenza del Cliente» che rimane un elemento distintivo del credito cooperativo e di supporto alle Famiglie ed alle PMI del nostro territorio, potendo ragionare con l'imprenditore sulle più adeguate modalità di finanziamento, anche mediante l'analisi di scenari prospettici utilizzando Piani Aziendali, Business Plan ecc..

Questa combinazione tra elementi quantitativi e qualitativi, consente di valutare il merito creditizio non solo in fase di concessione del finanziamento ma continuare per l'intera durata della relazione, prestando attenzione ed intervenendo proattivamente a supporto

del Cliente non solo al verificarsi di eventuali anomalie andamentali ma, preventivamente, attraverso la costante osservazione del contesto generale, del settore merceologico di riferimento e del modello di business, accertando la coerenza dei piani aziendali formulati in fase di concessione con l'effettiva manifestazione dei risultati.

Ulteriore contributo è stato quello relativo alla possibilità di definire con maggiore attenzione le condizioni economiche da applicare alle operazioni di credito da erogare alla clientela e finalizzate a perseguire un efficiente equilibrio rischio rendimento degli attivi creditizi.

E' stata posta particolare attenzione, oltre che al rating di controparte, anche al settore merceologico di appartenenza, elemento che si è rilevato di grande importanza visto quanto è accaduto nel periodo di emergenza sanitaria data dal COVID 19, a cui si sono aggiunte prospettive ancora incerte sull'economia a causa dell'aumento dei prezzi delle materie prime, del gas e dell'energia ed un rialzo dell'inflazione e da ultimo con l'introduzione dei fattori di rischio ESG.

E' necessario evidenziare come la Direzione Generale e il Consiglio di Amministrazione di BTL abbiano avuto la capacità e la lungimiranza di cogliere l'importanza delle Politiche Creditizie quale strumento che, oltre ad anticipare le previsioni normative, ha portato un nuovo modo di lavorare al fine di prevedere sinergie e condivisione degli obiettivi con tutte le funzioni della banca e in particolare con la filiera commerciale, portando il credito sul territorio e fare credito con il territorio.





Garda, luogo dell'anima. Il Calendario BTL 2024 celebra il grande lago

Non solo una destinazione da milioni di presenze annue che richiama turisti da ogni parte del mondo. BTL Banca celebra le bellezze del lago di Garda quale "luogo dell'anima" attraverso una selezione di dodici intense immagini in bianco e nero.

L'appuntamento annuale con la presentazione del Calendario BTL - diventata in questi anni una piacevole abitudine per soci e clienti - quest'anno consente di soffermarsi su uno (tra tanti) dei luoghi suggestivi che caratterizzano l'area di operatività di BTL Banca.

Il Calendario BTL 2024 ha infatti scelto di valorizzare e soffermare lo sguardo - mese dopo mese - sulle bellezze del lago di Garda quale "luogo dell'anima".

Una selezione di dodici immagini in bianco e nero davvero intense e che aprono lo sguardo su visioni inedite della sponda bresciana del Garda, scandirà e accompagnerà il 2024 dei soci e clienti BTL.

Il Garda bresciano - ove BTL è presente con le filiali di Desenzano, Lonato, Manerba, Salò e Gargnano - è territorio che esprime molti significati in termini paesaggistici, culturali e storici ma anche, se rappresentato nella giusta prospettiva, interiori.

Non solo una destinazione da milioni di presenze annue che richiama turisti da ogni parte del mondo, il Garda diventa quindi un luogo che esprime valori ulteriori agli occhi dello spettatore attento. Un luogo che - come sottolinea l'autore delle fotografie, il gardesano Diego Ebranati, nella presentazione - "incide sulle nostre emozioni, sulla nostra cultura, linguaggio, sul modo di stare nella storia. In altre parole, contribuisce in modo determinante a disegnare il nostro paesaggio interiore".

Il materiale fotografico raccolto nel calendario è riconducibile al progetto e relativa esposizione "ACQUE SPIRITO LUCE uno sguardo fotografico sul Garda come luogo dell'anima". L'autore, Diego Ebranati - www.diegoebra.eu - vive sul lago dalla nascita e qui fotografa per passione.



2024





L'home banking per vincere la sfida tecnologica

Per BTL sono 7,5 milioni gli accessi effettuati nel 2023 su Inbank, il servizio di home banking del Gruppo Cassa Centrale. Utilizzato oggi da 86 Banche e oltre 1,3 milioni di clienti, solo nel 2022, attraverso le sue diverse funzioni, Inbank ha evitato la produzione di quasi 49 milioni di documenti, risparmiando oltre 94 milioni di fogli di carta.

L'avvento dell'home banking, e l'accelerazione seguita al periodo dell'emergenza pandemica - ha portato una vera rivoluzione nel modo in cui i clienti si avvicinano alla propria banca.

Ne sono prova i dati relativi al servizio home banking della clientela BTL che nel 2023 hanno registrato la quota record di 7,56 milioni di accessi, di cui 1.772.000 tramite internet banking e ben 5.787.000 (pari al 76%) tramite accesso a mobile banking.

Sono dati importanti e in costante crescita anche se confrontati con il biennio precedente che aveva visto accessi totali con l'home banking di 5,45 milioni nel 2021 e 6,52 milioni nel 2022. In due anni gli accessi all'home banking risultano pertanto in aumento del 38,7%.

Per le Banche di Credito Cooperativo, la trasformazione è avvenuta grazie a Inbank, marchio storico di uno strumento che ha pionieristicamente permesso alle persone di compiere da remoto le principali operazioni bancarie. Nato a metà degli anni novanta, e noto già dal 1998 con il nome Inbank, il servizio risponde in modo puntuale alle necessità dei clienti, sempre più esigenti, attenti ed evoluti.

Sviluppo tecnologico, sicurezza delle transazioni e dei dati dei clienti, grafica e usabilità: questi i pillar che hanno guidato la progressiva evoluzione dello strumento.

Nell'ultimo quadriennio, oltre ad essere stato adottato da tutte le Banche del Gruppo Cassa Centrale, Inbank di Allitude ha riscosso sempre maggior consenso tra diverse Banche clienti non facenti parte del Gruppo (Banche Popolari, Casse di Risparmio, Banche private). In particolare, il canale app mobile ha registrato una crescita sostenuta: tra il 2019 e il 2023, gli accessi mensili sono quasi triplicati da 4,2 milioni a oltre 16,5 milioni. Questo risultato, oltre ad essere stato favorito da un cambiamento nelle abitudini dei clienti, è stato raggiunto grazie alle evoluzioni funzionali rese disponibili nell'ultimo biennio, tra cui il bonifico istantaneo e il pagamento CBILL con lettura del QR code, particolarmente apprezzate dagli utenti.

Dal punto di vista dell'operatività, è importante rilevare come, tramite la piattaforma Inbank, vengano oggi intermediati gran parte dei bonifici totali. In particolare, nell'ultimo quadriennio, è stato registrato un incremento di cinque volte il numero di bonifici effettuati tramite app: la riprova del crescente bisogno dell'utente di compiere le operazioni bancarie in modo rapido e immediato tramite smartphone.

Oltre all'innovazione tecnologica, Inbank abbraccia anche la sostenibilità ambientale e le tematiche ESG. Il servizio ha rivoluzionato la gestione dei documenti bancari, consentendo

I dati relativi al servizio home banking della clientela BTL nel 2023 hanno registrato la quota record di 7,56 milioni di accessi, di cui 1.772.000 tramite internet banking e ben 5.787.000 (pari al 76 %) tramite accesso a mobile banking. Sono dati importanti e in costante crescita anche se confrontati con il biennio precedente che aveva visto accessi totali con l'home banking di 5,45 milioni nel 2021 e 6,52 milioni nel 2022.

ai clienti di riceverli in formato elettronico, con risvolti ambientali notevoli: solo nel 2022, attraverso le sue diverse funzioni, Inbank ha evitato la produzione di quasi 49 milioni di documenti, risparmiando oltre 94 milioni di fogli di carta.

“Come Gruppo Cassa Centrale abbiamo in programma investimenti ICT per oltre 170 milioni di euro per accompagnare la trasformazione tecnologica e la transizione digitale delle nostre Banche – ha dichiarato Manuele Margini, Chief Information Officer di Cassa Centrale Banca e Amministratore Delegato di Allitude. – Stiamo lavorando per rendere più accessibili i servizi bancari e finanziari rendendo così anche il mondo delle Banche più aperto e inclusivo, alla portata di tutti. Il continuo miglioramento di Inbank ci consente non solo di digitalizzare l’esperienza dei clienti, ma anche di contribuire concretamente alla riduzione dell’impronta di carbonio del settore bancario”.

“Nel nostro modo di approcciare l’evoluzione

– afferma Paolo Sacco, Chief Operating Officer di Cassa Centrale Banca – *il digitale è un mezzo e non il fine, la relazione è centrale nello sviluppo del rapporto con la clientela, che presenta però un’attitudine al digitale in evoluzione e deve trovare, al fianco della relazione e della consulenza personale, la disponibilità dei canali di cui sente la necessità. In questo percorso, attraverso il canale privilegiato di Inbank, vogliamo migliorare la soddisfazione dei clienti attuali e favorire l’acquisizione di nuovi clienti, anche nelle fasce d’età più giovani*”.

Il canale app mobile di Inbank ha registrato una crescita sostenuta: tra il 2019 e il 2023, gli accessi mensili sono quasi triplicati da 4,2 milioni a oltre 16,5 milioni. Questo risultato, oltre ad essere stato favorito da un cambiamento nelle abitudini dei clienti, è stato raggiunto grazie alle evoluzioni funzionali rese disponibili nell’ultimo biennio, tra cui il bonifico istantaneo e il pagamento CBILL con lettura del QR code, particolarmente apprezzate dagli utenti.



Spazio ai numeri. Come cambia la compagine sociale BTL.

I dati sulla dinamica soci del periodo 2020-2023 ci raccontano una compagine sociale che non solo cresce, ma si ringiovanisce e può contare su una presenza femminile sempre più significativa.

I numeri non sempre dicono tutto, ma in qualche caso possono essere eloquenti. Nel nostro caso possono essere utili per dare un'idea di come si muove e come cambia la comunità dei Soci BTL. La compagine sociale BTL cresce, modifica la sua composizione

di genere verso una componente femminile sempre più importante, si ringiovanisce anagraficamente.

E' questo il riassunto di alcuni semplici elaborazioni dei dati relativi alla dinamica della compagine sociale nel periodo 2020-2023.

10.974

A fine 2023 i Soci di BTL hanno raggiunto quota 10.974 rispetto ai 9.306 del 2022. La ripartizione per tipologia di Socio di BTL rivela e conferma anche per il 2023 una compagine Sociale con un'ampia preponderanza di persone fisiche (sono 9.439 pari all'86 per cento del totale) rispetto alla componente delle persone giuridiche che raggiungono le 1.535 unità.

Con l'entrata di ben 763 nuove Socie nel corso del solo 2023 (che si aggiungono alle 586 del 2022), la presenza femminile all'interno della compagine sociale BTL oltrepassa la soglia psicologica delle 3 mila unità attestandosi a 3.095. Davvero importante il tasso di crescita dell'87 % rispetto a fine 2020 quando erano 1.654, frutto di un lavoro di attenzione e coinvolgimento che sta dando i suoi frutti.

763

32,8%

Numeri significativi anche in considerazione del peso della componente rosa sul totale dei Soci persone fisiche. La componente femminile oggi rappresenta il 32,8 % sul totale soci PF; una tendenza che si è consolidata nell'ultimo triennio (la percentuale di Socie era del 26,2 % nel 2019, del 26,8 % nel 2020 e il 27,6 % a fine 2021) con l'ultimo biennio ha visto una decisa accelerazione. Una rappresentanza oltretutto caratterizzata da una età anagrafica decisamente più bassa della media complessiva, più di un terzo è infatti under 40.

470

Anche il 2023, dopo il 2022, si conferma un anno contraddistinto da un segnale forte sul fronte dei giovani soci, con l'entrata davvero significativa di 470 giovani soci under 35. Per dare un'idea di come la compagine sociale si sia favorevolmente indirizzata verso l'entrata di giovani, se a fine 2020 i Soci BTL under 30 ammontavano a 401, nel breve giro di tre anni si sono più che raddoppiati raggiungendo quota 982. Stessa cosa per la comunità degli under 40 passati da 1.138 agli attuali 2.268.

A seguito di questa iniezione "green", i soci entro i 30 anni raggiungono la percentuale del 10,40% del totale dei Soci (erano il 6,5% nel 2020) mentre i Soci under 40 raggiungono la percentuale del 24% contro il 18,4% del 2020.

24%

123

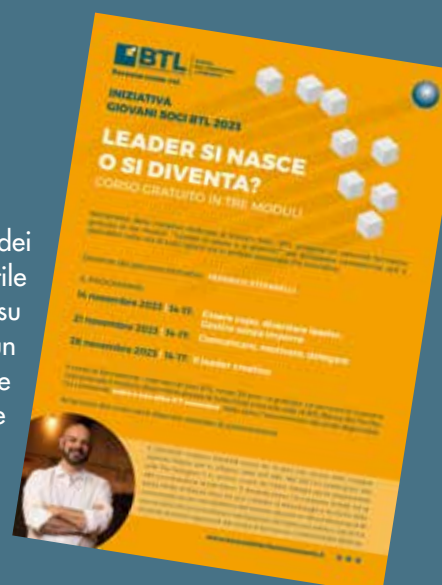
Ultima nota interessante sui giovanissimi – gli under 20, nati dopo il 1° gennaio 2003 - che raggiungono quota 123. Tanti, pochi? Basti dire che i soci under 20 erano 31 nel 2020 e solo 7 nel 2019. Ovvero, almeno per quanto attiene i Soci BTL, siamo in controtendenza rispetto all'inverno demografico.

La palma aggiornata del più giovane Socio (per ora) va ad Alessandro, Socio BTL nato nel mese di ottobre 2005.

I numeri non sempre dicono tutto dicevamo. Ma a volte possono raccontarci bene la direzione verso la quale stiamo andando.

Iniziativa Giovani Soci 2023. Successo per il corso gratuito "Leader si nasce o si diventa?"

Per il terzo anno consecutivo, l'impegno di BTL Banca nei riguardi della community dei propri Giovani Soci ha scelto di soffermarsi su una iniziativa formativa che fosse utile nel loro percorso di crescita. Dopo il corso del 2021 dedicato al "Personal Branding su LinkedIn", quello del 2022 sul "Public Speaking", per il 2023 BTL Banca ha proposto un percorso per sviluppare competenze in tema di leadership. Grazie alla collaborazione con Federico Stefanelli, docente di Metodologia e tecniche della comunicazione che da anni si occupa di percorsi aziendali nell'ambito della comunicazione efficace, nei mesi di ottobre e novembre si è svolto il corso gratuito in tre moduli sul tema "Leader si nasce o si diventa?" per sviluppare competenze utili nella vita di tutti i giorni sia in ambito lavorativo che personale.



Investiamo con equilibrio e responsabilità



Scegliere nel mondo le opportunità più interessanti attraverso alcune delle migliori società di investimento e metterle a disposizione dei clienti delle banche del territorio. Offrire a ogni risparmiatore la possibilità di realizzare investimenti in equilibrio con le proprie esigenze grazie a un'ampia gamma di comparti specializzati. Scopri il fondo di investimento NEF nella tua Banca e su www.nef.lu



CAMP ESTIVI PER FIGLI DEL SOCIO. IL PROGRAMMA DELL'ESTATE 2024

La promozione delle lingue estere al centro. Questo il senso della partnership avviata da BTL con la CLM Bell di Trento, società che dal 1966 si occupa di insegnamento delle lingue straniere.

Tale partnership consente alla Banca di proporre a condizioni agevolate ai figli di Soci BTL in età scolare un programma di campus estivi in lingua estera, in Italia (situati in Trentino) e all'estero per l'estate 2024.

Il "plus" dell'iniziativa risiede nel poter proporre alle famiglie dei Soci BTL una realtà che da anni opera nell'ambito dei camp estivi in lingua, in Italia e all'estero, con gruppi limitati.

Per la BTL la possibilità di dare una concreta risposta ad una richiesta, quella dei campi estivi in lingua estera, in costante crescita.

Per ogni altra informazione il Socio può rivolgersi, senza indugiare troppo dati i posti limitati, presso la propria filiale di riferimento.



IL PROGRAMMA DELLE DESTINAZIONI PER L'ESTATE 2024:

FORMULA	SCUOLA PARTNER	CITTA'	LOCALITA'	PERIODO	ETA'
COLLEGE	Twin Irish Centre	DUBLINO	Palmerstown	2-15 LUGLIO	12-15
YA IN FAMIGLIA	Twin Irish Centre	DUBLINO	Dublino città	6-20 LUGLIO	16-19
FAMIGLIA	Concorde International	CANTERBURY	Canterbury	28 LUGLIO - 11 AGOSTO	14-17
YA CAMPUS	Concorde International	CANTERBURY	Canterbury	28 LUGLIO - 11 AGOSTO	16-19
COLLEGE	Concorde International	ASHFORD	Ashford	28 LUGLIO - 11 AGOSTO	12-15
FAMIGLIA	Sprachinstitut Tübingen	TUBINGA	Tubinga	4-17 AGOSTO	14-17
YA IN FAMIGLIA	Pierre Overall	VIENNA	Vienna città	30 GIUGNO - 13 LUGLIO	16-19
YA con STAGE PCTO	Pierre Overall	VIENNA	Vienna città	30 GIUGNO - 13 LUGLIO	16-19
FAMIGLIA/RESIDENZA	Colegio Delibes	SALAMANCA	Salamanca	30 GIUGNO - 13 LUGLIO	13-17

VILLA SANTI residenziale	PERIODO	ETA'	QUOTA
English Summer Camp	22 - 29 GIUGNO	9-12	860,00
English Summer Camp	29 GIUGNO - 6 LUGLIO	9-12	860,00
English Summer Camp	6 - 13 LUGLIO	12-14	860,00
English Summer Camp	13 - 20 LUGLIO	12-14	860,00
English Adventure Camp	20 - 27 LUGLIO	14-16	860,00
Deutsches Sommer Camp	27 LUGLIO - 3 AGOSTO	9-12	860,00
Deutsches Sommer Camp	3 - 10 AGOSTO	12-14	860,00

LA SCUOLA CLM BELL

La scuola CLM BELL da oltre 50 anni è leader nell'insegnamento delle lingue straniere nella provincia di Trento e da oltre 30 anni CLM BELL organizza e gestisce in proprio English Summer Camp, soggiorno studio residenziale per bambini e ragazzi in Trentino. Dal 2011 organizza un analogo soggiorno in lingua tedesca Deutsches Sommer Camp a Villa Santi nel Parco Naturale Adamello Brenta. Mediamente ogni anno oltre 3.000 studenti di tutte le età frequentano i corsi con i docenti di CLM BELL. La qualità dei servizi di formazione offerti è garantita dal possesso di certificazioni importanti quali all'appartenenza all'EAQUALS (Evaluation & Accreditation of Quality in Language Services).



Le PMI e il ruolo della rendicontazione di sostenibilità

Di ALBERTO COMINI
Relazione Esterne e Soci

Nell'ambito del più ampio piano di investimenti europeo, la BCE ha da tempo individuato nelle banche quei soggetti che più di altri possono contribuire ad accelerare e mettere a terra il percorso di transizione ecologica. Obiettivo dichiarato è di diffondere nel settore economico e produttivo la consapevolezza degli impatti del cambiamento climatico e della transizione ecologica.

Compito delle banche in questo senso è quello di accompagnare le imprese nel percorso di transizione ecologica la preoccupazione del regolatore italiano ed europeo è accompagnare le imprese nella "traversata" verso la transizione ecologica, evitando che coloro che non hanno saputo o voluto intervenire sul proprio business o sulla loro organizzazione in chiave ESG, si ritrovino a pagare un prezzo in termini di competitività o efficienza, causando un rischio per la banca e un problema per il sistema economico e in ultima istanza per la collettività.

Anche per il ruolo che BTL svolge all'interno del tessuto economico del proprio territorio caratterizzato da piccole e medie realtà produttive, nel supporto alla transizione ecologica devono essere ricomprese le PMI, le quali in una visione miope e di breve periodo, in questa fase non sembrano essere direttamente coinvolte da tutto quanto riguarda il grande tema della transizione climatica.

Una visione miope, si diceva, poiché non tiene conto di alcuni aspetti che già oggi richiedono un'attenzione di queste verso gli aspetti organizzativi e di rendicontazione rispetto alla sostenibilità dell'azienda.

Tutte le imprese di una certa dimensione, finanziarie e non – ha ricordato in un recente intervento sul tema il Vice Direttore Generale della Banca d'Italia Paolo Angelini – saranno tenute a elaborare e adottare dei piani di transizione; le banche saranno tenute a sospendere – o non intraprendere – relazioni con controparti a rischio di impatti negativi





su clima e ambiente. Salvo il caso in cui interrompere la relazione possa creare un pregiudizio sostanziale per la controparte. Tutte le imprese soggette alla normativa saranno inoltre tenute a rispondere dell'impatto sull'ambiente e i diritti umani derivanti dal mancato rispetto degli obblighi di diligenza, anche nei rapporti con la loro catena del valore".

La catena del valore. E' questo il motivo per cui, già fin d'ora, sebbene le PMI non quotate non sono soggette alla normativa di sostenibilità in modo diretto, quelle che lavorano con grandi imprese saranno "ricondotte nel suo raggio di azione attraverso il meccanismo della catena di valore"; tenderanno cioè a subire la pressione delle grandi imprese committenti, che chiederanno loro di migliorare la propria performance di sostenibilità e di fornire dati affidabili al riguardo.

Un approccio orientato al breve periodo su queste tematiche può causare problemi nell'immediato: già oggi infatti tante realtà di piccole e medie dimensioni sono chiamate, all'interno delle proprie filiere, ad adeguarsi a standard di sostenibilità, ad essere sottoposte ad attività di revisione da parte delle società committenti a loro volta chiamate a certificare la sostenibilità ambientale dei propri fornitori, e quindi ad organizzarsi per migliorare le proprie capacità di rendicontazione su dati di sostenibilità.

BTL & ESG Le stesse banche, ne parliamo anche in questo numero di Valore Aggiunto, si stanno attrezzando per integrare le informazioni di sostenibilità nelle loro politiche creditizie con le evidenti conseguenze nella concessione di finanziamenti.

E proprio la raccolta di informazioni e la rendicontazione attinente i profili di sostenibilità, rappresenta uno dei temi decisivi che interpellava fin d'ora il mondo delle PMI, già da oggi invitate a organizzarsi per rispondere alle richieste dei committenti e del sistema bancario, e da domani chiamate a elaborare e formulare i rispettivi "piani di transizione" – ovvero la descrizione dettagliata di azioni, su un orizzonte pluriennale, che un'impre-

sa intende attuare per adeguarsi a un dato obiettivo ambientale - sempre destinati ad alimentare il dialogo ed il set informativo con gli intermediari finanziari, le banche. Basti dire che in un futuro molto prossimo "la mancanza di informazioni di sostenibilità tenderà ad essere interpretata come indice di non sostenibilità", con possibili ripercussioni negative, per esempio, sull'accesso ai finanziamenti

La legislazione europea in materia di sostenibilità – sottolinea ancora Angelini – attribuisce molta importanza alla rendicontazione, giustamente ritenendola essen-

ziale per un processo decisionale corretto. Su questo fronte, passi avanti sono possibili per l'impresa, soprattutto per le PMI aggiungiamo noi. Occorre partire da un'analisi costi e benefici e porsi una serie di domande. Quali sono i profili di sostenibilità nell'attività dell'impresa e quanto sono rilevanti? La raccolta di informazioni affidabili sui profili più rilevanti agevolerà il rapporto con gli intermediari finanziari, o la raccolta di capitale a basso rischio? Potrà dare all'impresa un vantaggio competitivo nell'ambito delle prossime commesse? [...] Oggi un manager che non si ponga domande simili rischia di fare scelte strategiche sbagliate".

In ultima analisi la consapevolezza, per le PMI in particolare, di guardare alla rendicontazione di sostenibilità, non come l'ennesimo onere burocratico o aspettando passivamente che sia il mercato o la normativa ad esigerla, sarà decisiva viceversa per iniziare a organizzarsi, e "riconoscere i benefici di sistematizzare e sfruttare le informazioni" di sostenibilità in proprio possesso.

Fin d'ora, sebbene le PMI non quotate non siano soggette alla normativa di sostenibilità in modo diretto, quelle che lavorano con grandi imprese sono "ricondotte nel suo raggio di azione attraverso il meccanismo della catena di valore"; tenderanno cioè a subire la pressione delle grandi imprese committenti, che chiederanno loro di migliorare la propria performance di sostenibilità e di fornire dati affidabili al riguardo.

Un buon credito a sostegno di una buona agricoltura

L'evento Agricoltura BTL

di LUCA FERRARI

È stato indubbiamente un evento di straordinario successo il convegno organizzato da BTL lo scorso 26 ottobre; lo diciamo senza tema di smentita, vista la formidabile adesione, ben oltre le aspettative, e il grande apprezzamento dei contenuti proposti, constatato anche dalle notizie di stampa del giorno seguente.

Esiti tanto attesi quanto non scontati per la nostra Banca, nota per la forte "trazione agricola", quale riflesso della spiccata vocazione rurale del nostro territorio di competenza, vera bussola della sua stessa mission.

Normale, dunque, che ne sia scaturita una grande soddisfazione da parte del Consiglio di Amministrazione e della Direzione che hanno fortemente voluto questo appuntamento e di tutti coloro che hanno lavorato per la buona riuscita dell'evento al quale erano presenti quasi 600 agricoltori.

Sotto la "regia" del direttore del Giornale di Brescia, Nunzia Vallini, moderatore dell'evento, il convegno ha preso il via con l'intervento del Direttore Generale di BTL, Matteo De Maio, che ha sottolineato come "un buon credito a sostegno di una buona agricoltura significa oggi mettere al centro una alleanza d'intenti, la sinergia tra le istituzioni – politica, rappresentanze del mondo agricolo, università, informazione e chiaramente il sistema bancario".

La tavola rotonda è proseguita con gli interventi dei rappresentanti della Regione Lombardia Simona Tironi, Assesso-

re all'Istruzione, Formazione, Lavoro che ha sottolineato il ruolo decisivo della formazione nella prospettiva di una Agricoltura 4.0, e di Giorgio Maione, Assessore all'Ambiente e Clima con l'accento posto sui temi della sostenibilità ambientale. A seguire gli interventi di Giovanni Garbelli e Laura Facchetti rispettivamente presidente di Confagricoltura Brescia e Coldiretti Brescia. A chiudere l'intervento del Presidente nazionale di Coldiretti, Ettore Prandini il quale, ha sottolineato come un buon credito a sostegno di una buona agricoltura significhi dare valore e mettere al centro le persone, e quindi il lavoro degli imprenditori agricoli. Interessante e stimolante il contributo del prof. Giuliano Noci, docente di strategia e marketing al Politecnico di Milano, e attento osservatore delle dinamiche economiche e sociali oltre i nostri confini nazionali, che ha invitato ad alzare lo sguardo della tematica riguardante le sfide dell'agricoltura in un orizzonte globale e di sfida digitale.

Più articolata l'analisi dell'intervento del Direttore Commerciale di BTL Pietro Gozzini, che ha affrontato il core del convegno, il buon credito a sostegno della buona agricoltura, tema tanto accattivante quanto spinoso. Ne ripercorriamo i passaggi salienti, a beneficio di chi non era presente.

Il discorso prende le mosse dalle stimolanti considerazioni emerse dai contributi degli autorevoli relatori intervenuti, in ordine alla necessità di rendere il credito bancario realmente ed efficacemente funzionale alla cre-



scita tecnica, economica e sostenibile delle aziende agricole, secondo direttrici invero declinate diversamente, nelle visioni dei singoli ospiti sul palco. Al centro della tesi è poi posta la principale criticità al raggiungimento di tali obiettivi, costituita dalla strutturale diffusione di forme giuridiche di impresa molto semplici, che ancora caratterizzano il Settore primario del nostro Paese (la ditta individuale e la società semplice, in primis) e dei regimi fiscali semplificati ad esse associati, che ancorché concepiti con la lodevole intenzione di sgravare queste attività da severi adempimenti burocratici e pesanti oneri, oggi più che mai e sempre di più, appaiono inadeguati, costituendo, con la loro carenza di informazioni, un forte limite, se non un ostacolo, alla espressione di giudizi economici attendibili, che sono poi il presupposto proprio del buon credito. Partendo da queste premesse, è stato quindi presentato quello che costituisce il manifesto del credito agrario secondo BTL: il Progetto Agricoltura.

Un manifesto che è poi un approccio e un metodo per la valutazione tecnica, economica e finanziaria, dell'impresa agricola nei vari scenari di investimento o gestione del debito, che ha avuto una genesi lunga non meno della storia stessa di questa Banca, e che non è costituito solo da schemi e dati, ma anche e soprattutto, da persone e competenze. Un approccio e un metodo che puntano non ad



analisi sofisticate, troppo in contraddizione con la natura e la grossolana granularità dei dati oggettivamente disponibili, ma semplici, non per questo meno predittivi e, soprattutto, facilmente intelligibili, onde costituire oltre che strumenti di valutazione, anche elementi di confronto e dialogo alla pari con gli imprenditori agricoli stessi, nell'interesse ultimo ed effettivo dei quali sono stati concepiti.

Calato il sipario di questo riuscito evento, rimangono i molti spunti di riflessione emersi al convegno, che BTL è pronta a far propri per essere sempre più e sempre meglio al passo coi tempi e con le aspettative del settore agricolo, pilastro della nostra economia e lustro della nostra Banca.





Il valore del checkup assicurativo

di ANDREA ONOLFO
Ufficio Prodotti
Assicurativi

Le aree di analisi del rischio sono molteplici: previdenza, tutela della famiglia, tutela legale, salute finanziaria, ecc.. Lo scopo viceversa è sempre lo stesso, far sì che il cliente si domandi: "ma se mi succedesse questo evento negativo, cosa comporterebbe?" e questo ragionamento va poi ripetuto su ogni situazione.

Sentiamo spesso parlare di checkup assicurativo, ma l'importanza di questa analisi non viene recepita come un reale valore, forse perché il termine checkup negli anni è stato decisamente abusato a livello commerciale.

Eppure questo strumento rimane utilissimo e di grandissimo valore.

Quando parliamo di checkup assicurativo parliamo di una consulenza fornita da un operatore assicurativo, una figura preparata che può condurre insieme al cliente questo percorso, tramite il quale viene

analizzata la sua posizione al fine di individuare eventuali rischi che possono essere trasferiti all'assicuratore.

Il trasferimento del rischio all'assicuratore, termine forse un po' tecnico, sta semplicemente a significare che se il cliente stipula una polizza su un eventuale danno "X" e

poi avviene il danno "X" per il quale ci si è assicurati, il cliente prende un rimborso... Il fine del trasferire i rischi agli assicuratori è quello di far sì che un evento negativo abbia un impatto meno grave-

so di quanto avrebbe senza assicurazione. Durante l'analisi vengono esaminate più aree con l'intento di capire se il cliente ha già delle coperture e se si tratta di rischi assicurabili, dal momento che non tutti i rischi possono essere assicurati!

Riguardo l'analisi dell'area salute, per esempio, l'assicuratore insieme al cliente analizzeranno e capiranno quali sono i risvolti negativi e cosa potrebbero comportare nel caso che il cliente possa avere problemi di malattia o infortunio.

Nell'analisi sul patrimonio invece il discorso sarà incentrato sulla protezione dei beni materiali del cliente, come può essere la casa, l'autovettura, o un fabbricato adibito ad attività aziendale.

Le aree di analisi del rischio sono molteplici: Previdenza, Tutela della Famiglia, Tutela Legale, Salute Finanziaria, ecc.. Lo scopo viceversa è sempre lo stesso, far sì che il cliente si domandi: "ma se mi succedesse questo evento negativo, cosa comporterebbe?" e questo ragionamento va poi ripetuto su ogni situazione.

Spesso non ci rendiamo conto di quanti rischi possono capitarci, siamo concentrati solo sul rischio del momento, se c'è una grandinata violenta, per esempio, abbiamo un incremento dei clienti che chiedono di stipulare o aggiornare la polizza; idem durante un'alluvio-



ne o un terremoto, ma anche, senza andare a scomodare eventi di così larga portata, ogni qual volta succede qualcosa di negativo a un conoscente di un cliente abbiamo quest'ultimo che chiede informazioni su un'eventuale assicurazione per lo stesso evento o chiede conferma che sia coperto con le polizze già stipulate.

Questo succede perché solo in quel momento il cliente percepisce gli eventi negativi del sinistro e si domanda come avrebbe potuto reagire o reggere l'impatto del danno.

Siamo a conoscenza che non tutti i clienti vogliono o possono stipulare un così elevato numero di assicurazioni, vuoi per questione economiche, vuoi perché hanno delle malattie pregresse che purtroppo non possono essere assicurate, ed è soprattutto in queste condizioni che un consulente può aiutare un cliente a scegliere cosa e come assicurarsi.

Inoltre, un cliente può anche decidere di fare ritenzione del rischio, altro termine tecnico dal significato semplice, ovvero, decidere cosa non assicurare tenendo a proprio carico le spese di un'eventuale danno.

Di solito, se si fa questa scelta, si andranno ad assicurare i grossi danni e lasciati scoperti quelli che magari hanno più probabilità di capitare ma che hanno un impatto non così forte. Per esempio se ragioniamo con un'autovettura, potremmo decidere di non assicurarci la rottura dei

vetri, tenendo a nostro carico una cifra intorno ai 1.000,00€ di danno, non poco, ma comunque sostenibile, mentre magari assicureremo il furto incendio che in caso di sinistro ci farebbe perdere il totale valore del mezzo. Insomma il checkup assicurativa è una cosa seria e di valore.

In ogni nostra filiale trovi colleghi altamente preparati che possono affrontare con te questo percorso è un servizio di livello che offriamo gratuitamente, e che mi sento di consigliare caldamente.

SI CURO

Circonda il tuo mondo di attenzioni.



Proteggi ciò che più ti sta a cuore con i nostri prodotti assicurativi.

ASSICURA
AGENZIA

BTL BANCA
DEL TERRITORIO
LOMBARDO
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO
www.bancadelterritoriolombardo.it

03/2020 | Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Prima della sottoscrizione leggere attentamente i set informativi disponibili presso gli intermediari aderenti al circuito di Assicura Agenzia e sul sito www.assicura.si



L'anno che verrà

Di PIETRO BIGNETTI
*Responsabile Direzione
Finanza*

L'omonima canzone del grande Lucio Dalla recitava: "Caro amico ti scrivo, così mi distruggo un po'...", e di distrarci dopo gli ultimi tre anni ne abbiamo tutti bisogno.

Immaginate per un momento di trovarvi nel 1990, seduti alla scrivania, pronti a scrivere un romanzo visionario su un futuro terribile negli anni Venti del nuovo secolo, inserendo tutti gli ingredienti tipici di queste visioni post-apocalittiche da film anni '80.

Il primo ingrediente classico solitamente sarebbe stato una guerra tra superpotenze, magari la Russia che invade i territori filoamericani vicini con il rischio di escalation a livello globale, e se foste stati particolarmente cinici avreste fatto esplodere anche una guerra tra Israele e la Palestina.

Il secondo ingrediente che avreste potuto mettere era una pandemia mondiale, un virus letale che fosse in grado di mettere in ginocchio l'intera popolazione

della Terra, provocando morte e paura. In ogni racconto apocalittico che si rispetti, il terzo ingrediente sarebbe stata una grande crisi economica sullo sfondo, magari con una carenza di offerta, scarsità di prodotti primari e crisi energetica che innescasse un'inflazione fuori controllo che mette sul lastrico le famiglie visti i continui rincari.

Se poi, in un momento di delirio creativo, avessimo voluto mettere un quarto ingrediente alienante, avremmo pensato un mondo dove tutti vedono tutto (internet) con dinamiche condizionate da poche realtà (lobby) e con macchine che influenzano in maniera sempre più assillante la vita delle persone (intelligenza artificiale).

Il colpo di grazia finale sarebbe stato un classico della letteratura, un cambiamento climatico sottovalutato che avrebbe determinato un'agghiacciante serie di cataclismi.

Uscendo dal gioco, se pensiamo agli ultimi



tre anni, abbiamo assistito a tutti questi ingredienti messi insieme, con forti ricadute sulla fiducia delle persone al punto da determinare dei cambiamenti strutturali nei comportamenti della gente, inimmaginabili prima del Covid ad esempio.

Da tutti questi avvenimenti usciamo senz'altro più deboli ed insicuri, perché il mondo dove viviamo risulta essere molto diverso da quello che abbiamo conosciuto in precedenza, e ciascuno di noi sembra aver perso quella direzione d'inerzia che gli forniva maggiore serenità.

La parola che usiamo più spesso è stress, spesso accumulato all'ansia, due fattori distruttivi di enorme portata per la nostra qualità della vita, e soprattutto due elementi che mixati assieme portano gravi conseguenze per ciascuno di noi, perché la frase ad effetto che tutto ciò che non ci uccide ci rende più forti rimane valida sui libri ma nella realtà lascia qualche perplessità.

L'uomo, essendo formato da sentimenti ed emozioni, trasporta questo suo stato d'animo in ogni cosa che fa nella vita quotidiana e quindi anche quando gestisce i suoi soldi.

Se partiamo dal presupposto che l'atteggiamento più sbagliato dal punto di vista finanziario è l'emotività, l'uomo fragile di questi anni mal si sposa con il concetto di investitore consapevole e determinato, perché destinato a farsi travolgere dagli eventi e non certo a dominarli.

Non a caso gli ultimi decenni hanno fatto correttamente crescere due fenomeni distinti ma in un certo senso concatenati come l'educazione finanziaria e la consulenza finanziaria di qualità.

Se vogliamo che ciascuno di noi abbia gli strumenti necessari per capire cosa fare e che strumenti utilizzare sui mercati serve sempre maggiore formazione e consulenza, che vadano al di là delle mode del momento ma che ragionino in termini di valore aggiunto a medio lungo termine.

A parole poi siamo tutti d'accordo, nella pratica troppo spesso la fragilità ha invece

il sopravvento su tutto, degenerando in impazienza che porta a chiudere in perdita investimenti che avrebbero invece davanti grandi potenzialità, spingendoci magari a compiere scelte strategiche scellerate come il trading sui titoli del momento (quello appena passato) invece che sulle tendenze di mercato generali che risultano sempre vincenti nel lungo periodo.

Quando c'è volatilità abbiamo imparato a scuola che è meglio fuggire dai mercati azionari, peccato però che negli ultimi tre anni si faccia fatica a trovare un mercato azionario che abbia perso, mentre il porto sicuro dei BTP ha dato solo grosse perdite, compensate solo in parte con un buon rendimento atteso attuale che però darà i suoi risultati magari tra qualche tempo, avendo la cosa che normalmente nessuno ha, ovvero la pazienza.

Con uno scenario così, ci possiamo solo divertire sentendo le previsioni circa il 2024, analisi che saranno come al solito sbagliate, ma che tra un anno avremo dimenticato, per essere pronti ed attenti a quelle del 2025.

Non ci sono quindi dubbi sul fatto che l'unica strada che possiamo percorrere sia la solita, che conosciamo da tempo, ma che continuiamo ad ostinarci di disattendere alle prospettive che non si realizzano mai.

Non riusciamo a creare e gestire in maniera corretta un portafoglio di investimento senza avere un adeguato orizzonte temporale abbinato ad un'elevata differenziazione, incuranti delle mode ma con un unico obiettivo, quello di generare ricchezza nel medio lungo termine, sfruttando prodotti che rispondano ai due requisiti sopra citati ed utilizzando l'arma infallibile dell'ingresso graduale.

Il mondo sta soffrendo per mille problemi ma, allo stesso tempo, ci offre opportunità di investimento ogni minuto che possiamo sfruttare solo lavorando in un ambito consulenziale elevato, senza accontentarci di un tasso per pochi mesi o peggio ancora di un titolo letto tra le righe di qualche articolo.

L'anno che verrà sarà buono se sapremo essere pronti a coglierlo.



365 giorni nel segno della Capitale della Cultura

Tutti i numeri della cultura 2023 nei Musei di Brescia. Quasi 317 mila visitatori nei Musei (+79% rispetto al 2022). Il bilancio di Fondazione Brescia Musei di un anno speciale nel quale BTL ha confermato il suo ruolo di educational activity partner

Il 2023 si è concluso da poco: è tempo di bilanci, dopo un anno speciale in cui la cultura a Brescia è stata sotto i riflettori e ha giocato un ruolo da assoluta protagonista, che d'ora innanzi le spetta di diritto dopo il riconoscimento della Capitale italiana della cultura. Dodici mesi in cui i musei della città sono stati cuore pulsante, con le Collezioni civiche bresciane sapientemente allestite nelle sale aperte gratuitamente a tutti i residenti nel Comune di Brescia, e con decine di progetti espositivi che hanno richiamato pubblico e stampa specializzata; ma anche con le nuove opere che nel 2023 sono entrate nel patrimonio collezionato da Fondazione Brescia Musei, le innumerevoli occasioni di contaminazione tra le arti con performance uniche per rileggere i tesori della città attraverso la musica, il teatro e la danza e, naturalmente, con lo straordinario cartellone cinematografico promosso

dal Cinema Nuovo Eden, che ha portato a Brescia il meglio del cinema d'arte mondiale.

I musei e le mostre temporanee

I cinque musei del sistema gestito da Fondazione Brescia Musei hanno ospitato 316.574 visitatori nel corso dell'anno. Si tratta di un numero record per Brescia sotto ogni punto di vista: +79% rispetto al 2022 (che aveva chiuso con 177.045 visitatori complessivi), ma anche rispetto all'ultimo anno prima della pandemia Covid-19, il 2019, nel quale si erano ospitati 220.444 visitatori (rispetto a quell'annualità, dunque, una crescita del +44%). Un sistema museale, quello bresciano, che negli 8 anni di gestione da parte di Brescia Musei ha quasi triplicato la propria attrattività attraverso la valorizzazione del patrimonio bresciano (da 122.997 visitatori totali

– nel 2015, anno della stipula della Concessione di valorizzazione dei musei tra Comune e Fondazione – al numero di 316.574 ingressi con cui si è concluso il 2023). Alcuni dati meritano una chiosa: superati i 200 mila ingressi al polo UNESCO Museo di Santa Giulia – Parco archeologico (207.378); oltre 67 mila visitatori ai Musei del Castello (erano poco più di 40 mila prima del Covid-19 e della riapertura del Museo del Risorgimento); soprattutto superato il tetto psicologico dei 40 mila ingressi (42.062) alla Pinacoteca Tosio Martinengo.

La portata dell'enorme interesse del pubblico per i progetti culturali promossi dai musei bresciani è ulteriormente espressa dal numero di visitatori nell'anno 2023 alle mostre temporanee che sono state promosse da Fondazione e Comune. In totale sono stati 112.029 visitatori alle esposizioni temporanee dotate di ingresso o bigliettazione autonoma, che portano dunque al numero record di 428.603 ospiti complessivi dell'offerta museale, permanente e temporanea, bresciana. Un numero straordinario, se si considera che anche in epoca pre-pandemica il valore massimo di accessi, sommando i visitatori museali a quelli delle mostre, era stato (nel 2018) pari a 250.907 utenti.

Nel novero dei circa 430.000 visitatori registrati nel 2023 non sono inoltre compresi né i visitatori del Castello di Brescia che hanno fruito della mostra en plein air dedicata a Davide Rivalta (in totale 542.761 unità), né soprattutto i visitatori del Getty Center di Los Angeles che hanno ammirato la mostra dedicata a Giacomo Ceruti, il progetto di punta della stagione culturale bresciana che, dopo la prima tappa al Museo di Santa Giulia, è stata proposta al pubblico americano e che ha totalizzato 136.267 visitatori. Contabilizzando dunque anche questi fruitori, i progetti culturali made in Brescia Musei del 2023 hanno visto oltre un milione e centomila utenti (per la precisione 1.107.631 ingressi).

Un risultato che trova corrispondenza anche nel numero dei gruppi e delle scolaresche: sono stati 5.868 complessivamente, di cui ben 3.788 gruppi scuola, a dimostrazione del valore educativo della proposta dei musei e delle mostre bresciane, contro i 2.791 gruppi complessivi del 2022 (oltre +110%) o i 3.149 dell'ultimo anno pre-pandemico (+86%).

A proposito di pubblico in formazione: oltre 1.000 sono stati i bambini che hanno preso parte a uno dei tanti camp educativi estivi o invernali proposti dalla Fondazione.



OPERAZIONE A PREMI
"PRESENTACI
UN AMICO"
2024



2 PREMI SONO MEGLIO DI 1

**INSIEME AI GIOCATORI
DELLA PALLACANETRO
BRESCIA, DAL 15 GENNAIO
AL 15 APRILE 2024
PORTA ANCHE TU
UN AMICO IN BTL
E, SE DIVENTA CLIENTE,
PER TE E PER LUI
UN BUONO DA €50!**

Prosegue l'operazione a premi **riservata alle persone fisiche Clienti della banca BTL.**

Presentando nuovi "amici" (fino ad un massimo di n.5 persone fisiche) l'apertura di un nuovo conto corrente in BTL garantirà sia al presentato che al presentatore un **buono da € 50** spendibile sul portale idea-shopping.com.

Per informazioni e per partecipare all'operazione a premi visita il sito www.bancadelterritoriolombardo.it



BANCA
DEL TERRITORIO
LOMBARDO

Persone come voi.

OFFICIAL BANK

