

# valore

# AGGIUNTO

20  
21 GENNAIO

PERIODICO  
DELLA BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO



#perpassione



## PRESTITO PERSONALE

Fai ripartire  
i tuoi progetti  
con Prestipay

Abbiamo sempre la soluzione giusta per i  
tuoi progetti!

FINO A  
**50.000€**

- Rimborso in **rate fino a 100 mesi**.
- **Zero spese** di istruttoria pratica.
- Sul tuo conto in **poche ore** dall'approvazione.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali ed economiche dei prodotti Prestipay consultare il documento Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori, disponibile presso gli sportelli delle banche collocatrici, il cui elenco è pubblicato sul sito [www.prestipay.it](http://www.prestipay.it). I finanziamenti Prestipay sono un prodotto di Deutsche Bank S.p.A. commercializzato da Cassa Centrale Banca Credito Cooperativo Italiano S.p.A. e dalle banche collocatrici. La concessione del finanziamento è soggetta a valutazione e approvazione di Deutsche Bank S.p.A. Prestipay è un marchio di Cassa Centrale Banca.

**Presti pay**



**Ubaldo Casalini**  
Presidente BTL Banca del Territorio Lombardo



**Matteo De Maio**  
Direttore Generale BTL Banca del Territorio Lombardo

# #iomivaccino

“ Abbiamo deciso di metterci la faccia. Perché la posta in gioco è troppo alta: la tutela della salute delle nostre comunità già pesantemente colpite dal COVID. Pensiamo alle famiglie e alle persone, soprattutto le più fragili, del nostro territorio. Ognuno è chiamato a fare la sua parte. Per quanto ci riguarda, quando potremo farlo, noi ci vaccineremo. ”

**valore** **20** **21** GENNAIO  
**AGGIUNTO**

PERIODICO DELLA BANCA  
DEL TERRITORIO LOMBARDO

Anno XVII - N. 1 **GENNAIO 2021**



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





DAL GRUPPO  
CASSA  
CENTRALE  
BANCA

# Le banche di tutti noi

## Al via la prima campagna nazionale del Gruppo Cassa Centrale

L'avvio ufficiale è stato dato nella serata di domenica 15 novembre 2020 con il primo spot trasmesso su RAI 1 in occasione della partita della Nazionale di calcio. È partita con questa importante presenza la nuova campagna nazionale del Gruppo Cassa Centrale che si è articolata tra novembre e dicembre sui vari mezzi di comunicazione: la TV, la stampa e il mondo web/digital per raggiungere un pubblico attivo e di fascia più giovane.

La prima campagna nazionale ha utilizzato il payoff "Gruppo Cassa Centrale, le Banche di tutti noi" come elemento portante e trasversale della comunicazione, enfatizzando i temi della forza del Gruppo e della banca delle persone, al fianco delle famiglie e delle imprese italiane.

Lo spot televisivo, ha messo al centro l'italianità ed i suoi tratti contemporanei più riconoscibili, "i nostri personaggi sono innanzitutto persone: parlano di naturalezza, calore, senza cadere nello stereotipo". Tutto questo per raccontare la varietà e la forza di Gruppo Cassa Centrale, che come l'Italia, compren-

de realtà solo apparentemente diverse tra loro, ma che insieme diventano più grandi e più forti.

### IL GRUPPO CASSA CENTRALE PER LA CARITAS ITALIANA

Anche la Caritas diocesana di Brescia tra i 10 interventi da 100.000 Euro ciascuno, per un totale di 1 milione di Euro, nella donazione di Cassa Centrale Banca, con le sue Società Allitude S.p.A., Assicura e Claris Leasing, a favore della Caritas Italiana. Il progetto si sviluppa su tre linee di intervento, variamente articolate sui territori coinvolti. La prima, a favore delle persone senza dimora, sostiene i servizi di accoglienza i cui oneri sono aumentati con la necessità di disporre di spazi più numerosi e più ampi per garantire la sicurezza sanitaria degli ospiti. La seconda linea rafforza la possibilità di sostegno alle famiglie, attraverso l'erogazione di contributi economici e servizi di orientamento per le necessità abitative, educative e sanitarie. La terza linea di intervento prevede il sostegno alle piccole imprese per attutire gli effetti della interruzione delle attività economiche, con il sostegno a spese urgenti (locazioni, utenze, acquisti per il riavvio delle attività ecc.).



 **Caritas  
Italiana**  
organismo pastorale della CEI



# Cari Soci,

Tra la fine di un anno, il 2020, che rimarrà nostro malgrado stampato sui libri di storia e che farà parlare di sé per i prossimi decenni, e un 2021, sul quale sono sconfinata le attese quanto i timori, prima di affrontare i primi grandi bilanci di questa pandemia tanto dirimpente quanto inaspettata, vorrei trovare un piccolo spazio per qualche domanda che ci riguarda come BTL.

Abbiamo adempiuto alla nostra mission in questo difficile "bivio della storia"? Siamo stati all'altezza della nostra vocazione di banca locale, come lo sono stati in simili occasioni - penso alle origini, ai due dopoguerra - nei cento e più anni di presenza nelle nostre comunità? Le parole che raccontano la nostra banca hanno trovato corrispondenza nelle concrete risposte di ogni giorno?

Qualche responso quanto più oggettivo ce la siamo dati, e vorremmo dividerlo con voi, ben consapevoli che la risposta più chiara è nelle vostre mani e in quella di tutti i clienti che ogni giorno ci rinnovano la loro fiducia.

Il primo aspetto oggettivo che ci aiuta a rispondere alle domande che ci siamo fatti è relativo all'impegno che abbiamo messo in questo anno. La nostra struttura, le filiali e gli uffici interni hanno prodotto uno sforzo straordinario, sia dal punto di vista quantitativo che di passione, in questi dodici mesi. Prima cercando di rispondere allo smarrimento delle nostre comunità dinanzi allo scoppio della pandemia, nel garantire la tutela della salute di tutti, nel trovare modalità nuove per continuare a assicurare i servizi bancari, nel rassicurare i nostri clienti di fronte alle ansie che la situazione giorno per giorno andava generando. E' una cronaca che abbiamo ben rappresentato nel libro edito da Confcooperative Brescia di cui parliamo in questo numero. In una seconda fase, tra mille difficoltà burocratiche e organizzative quasi mai a noi ascrivibili, nel gestire la "montagna",

la straordinaria mole di richieste di accesso alle misure di sostegno economico.

Il secondo riguarda la nostra presenza sul territorio. Crediamo, ne siamo convinti, che la nostra presenza sul territorio non sia mai venuta meno in questi mesi. Prima di tutto

attraverso il presidio costante delle nostre filiali e dei nostri collaboratori, che non hanno mai abbandonato il campo, se non per brevissimi periodi e quando le ragioni della tutela della salute lo imponevano.

Ma il legame con il nostro territorio ha trovato nuovi e rinnovate modalità di espressione, anche in un momento in cui le ragioni potevano portare ad un arretramento della nostra presenza. In questo numero di "Valore Aggiunto"

presentiamo alcune, altre le comunichiamo ogni giorno sui nostri social. Due risposte, l'Impegno e la presenza. Due modi di affrontare questo incredibile 2020 - forse per qualcuno scontati - ma che sentiamo di avere interpretato con vera passione e fino in fondo.

Due punti fermi sui quali sentiamo fortemente di essere stati all'altezza della nostra mission di banca locale.

UBALDO ANTONIO CASALINI  
*Presidente della Banca del Territorio Lombardo*

**Abbiamo adempiuto alla nostra mission in questo difficile "bivio della storia"? Siamo stati all'altezza della nostra vocazione di banca locale, come lo sono stati in simili occasioni - penso alle origini, ai due dopoguerra - nei cento e più anni di presenza nelle nostre comunità? Le parole che raccontano la nostra banca hanno trovato corrispondenza nelle concrete risposte di ogni giorno?**





# PASSIONE, INNANZITUTTO

Di MATTEO DE MAIO  
Direttore Generale

**Cosa ha permesso in questi mesi a tante aziende e famiglie di rispondere, e non soccombere, ai colpi di una situazione così inaspettata e dirompente? (...) Come BTL una risposta ai due quesiti di apertura ce la volevamo dare e ce la siamo data. E sta nello stile con il quale vogliamo affrontare i prossimi mesi e con il quale, magari inconsapevolmente, abbiamo risposto allo smarrimento nostro e della nostra clientela, del territorio e delle comunità locali, nei mesi più duri della pandemia. E lo abbiamo sintetizzato in una parola: Passione.**

Cosa ha permesso in questi mesi a tante aziende e famiglie di rispondere, e non soccombere, ai colpi di una situazione così inaspettata e dirompente? Di cosa avremo bisogno per

affrontare questo 2021, tanto carico di attese di ripartenza quanto gravato da grandi interrogativi e timori? Resilienza, ancora maggiore predisposizione al cambiamento, fare rete, vision? Sicuramente. Ma una risposta

univoca, evidentemente, non c'è e non può esserci vista l'estrema complessità di quanto abbiamo davanti. Lo stesso tentativo di fare un bilancio di quanto è stato negli ultimi 12

mesi, appare oggi improponibile per le dimensioni degli avvenimenti e gli strumenti a nostra disposizione. Ci limitiamo a raccontare quanto accaduto per evitare di accodarci ai tanti che in questi mesi hanno formulato analisi risolutive poi rivelatesi a "breve scadenza".

Peraltro come BTL una risposta ai due quesiti di apertura ce la volevamo dare e ce la siamo data. E sta nello stile con il quale vogliamo affrontare i prossimi mesi e con il quale, magari inconsapevolmente, abbiamo risposto allo smarrimento nostro e della nostra clientela, del territorio e delle comunità locali, nei mesi più duri della pandemia. E lo abbiamo sintetizzato in una parola: Passione.

Passione è lo stile che ha contraddistinto il lavoro dei nostri collaboratori in questi mesi difficili, nei quali la nostra funzione di "Banca del territorio", spesso dichiarata a parole, è stata verificata sul campo da uno stress test davvero severo. Questa passione ha preso

le sembianze, il volto sereno, nonostante le stesse personali paure, la preoccupazione nascosta dietro una mascherina e un pannello di plexiglass, dei nostri collaboratori che hanno garantito l'operatività delle filiali e degli uffici della banca, consentendo così continuare a dare un senso di continuità e apparente normalità ad un mondo capovolto. Il "di più" di quello che abbiamo dato è stato fatto per passione – per il nostro lavoro, per le persone che avevamo davanti e la responsabilità che ci affidavano. Il di più, quello che saremo chiamati a dare nei prossimi mesi - la differenza - dipenderà ancora una volta dalla passione che sapremo metterci.

Ma la Passione, per il nostro territorio in questo caso, è anche la misura con la quale vogliamo ritagliarci il nostro spazio di banca "bresciana", oltretutto di banca lombarda. Il dibattito che si è aperto nei mesi scorsi sulle conseguenze sul mercato bancario bresciano della operazione di fusione tra UBI Banca, la banca che aveva raccolto l'eredità dei due storici istituti di credito bresciano e Intesa San Paolo, non ci ha lasciati indifferenti. Il risiko bancario che ha sconvolto ancora una volta gli assetti del credito nazionale e provinciale ha riaperto la questione sul ruolo delle banche a vocazione locale. E quindi ci chiama in causa in quanto da oltre cento anni abitiamo questo territorio.

Anche in questo caso non ci sentiamo di fornire sentenze, sia per la complessità degli elementi in gioco, sia per il rispetto che portiamo nei confronti degli attori in campo. Riteniamo dal canto nostro che l'essere riconosciuti come banca di riferimento dai clienti bresciani non passi attraverso slogan o autoproclamazioni, ma attraverso uno stile – una passione appunto - che mette al centro la fiducia e le relazioni che abbiamo saputo costruire fino ad oggi e che sapremo consolidare e sviluppare nel futuro prossimo. In

altre parole, vorremmo che fossero la nostra passione e le relazioni a identificarci come banca del territorio.

Proprio dalle relazioni scopriamo di avere ancora tanto da imparare. L'ultima partnership avviata in termini temporali è quella avviata lo scorso autunno con Pallacanestro Brescia. Abbiamo sposato con entusiasmo la proposta di far parte della rete di realtà bresciane che sostengono il progetto del basket a Brescia. Una società strutturata che ha dimostrato negli anni, oltre che di saper raggiungere importanti risultati sul piano sportivo, di lavorare con una grande attenzione e capacità di coinvolgimento per il territorio bresciano.

Abbiamo creduto fortemente nella grande capacità di sereno coinvolgimento delle giovani generazioni, propria in generale del mondo del basket, e di Pallacanestro Brescia in particolare. Nonostante la situazione attuale, c'è tanta passione, ci sono davvero tanti appassionati sportivi, giovani e famiglie del nostro territorio, da coinvolgere e incontrare in questa partnership bresciana.

**Riteniamo dal canto nostro che l'essere riconosciuti come banca di riferimento dai clienti bresciani derivi da uno stile – una passione appunto - che mette al centro la fiducia e le relazioni che abbiamo saputo costruire fino ad oggi e che sapremo consolidare e sviluppare nel futuro prossimo. In altre parole, vorremmo che fossero la nostra passione e le nostre relazioni a identificarci come banca del territorio.**





## TUTTI INSIEME, NEL SEGNO DEI NOSTRI COLORI

**Nelle parole della Presidente di Pallacanestro Brescia, Graziella Bragaglio, tutta la passione e l'impegno di un progetto bresciano.**

*Presidente, sappiamo bene che quello che si chiude è sfide più grandi che come Pallacanestro Brescia vi siete trovati ad affrontare in questi difficili mesi.*

Dallo scoppio della pandemia, la vita di ognuno di noi è cambiata radicalmente, nelle abitudini e nei piccoli gesti quotidiani che eravamo abituati a svolgere con naturalezza e semplicità. Il virus ci ha messo di fronte a una situazione complessa e in costante evoluzione, che ha posto anche il mondo dello sport in una condizione di incertezza, costellata da tantissime incognite. Ad ogni modo, nonostante i numerosi ostacoli incontrati sul nostro cammino, a luglio abbiamo dato vita al nuovo progetto di Pallacanestro Brescia, un'avventura che ci riempie di orgoglio. La credibilità e la solidità della nuova vita della pallacanestro bresciana, qualità ereditate del progetto già avviato nel 2009 con l'esperienza di Basket Brescia Leonessa, sono state riconosciute e apprezzate attraverso numerosi

attestati di sostegno e fiducia, raccolti in questi mesi. Naturalmente, non è stato facile dare forma e slancio a un progetto di tale portata nel clima di insicurezza in cui siamo piombati: ma non ci siamo mai arresi e, con pazienza, siamo riusciti a portare a compimento il nuovo corso del basket bresciano. Lo scenario che ci troviamo a vivere, considerando la chiusura dei palazzetti, l'impossibilità ad avere con noi i nostri tifosi e lo stressante iter sanitario a cui la squadra è costantemente sottoposta, non è certamente dei più facili e tutti noi continueremo a combattere per tornare a vivere e gustare la pallacanestro proprio come eravamo abituati a fare: tutti insieme, nel segno dell'amore per i nostri colori.

*Il legame con il territorio bresciano è un elemento fondamentale del progetto Pallacanestro Brescia. Quale è stata la risposta dei vostri partner e sponsor sul territorio a questa inedita situazione?*

L'appoggio ricevuto da parte dei nostri part-





ner e delle aziende sponsor del club è stato incredibile. Nonostante le incalcolabili difficoltà, dettate dal periodo e dalla complessa situazione sanitaria mondiale, l'appoggio è stato massimo, tanto dai fedelissimi partner che ci accompagnano da diversi anni, quanto dai nuovi ingressi nella rete commerciale del club. Considerata la complessità del periodo, la fiducia nei nostri confronti non era affatto scontata: ciononostante, la bontà del progetto sportivo è stata sostenuta con tanto entusiasmo. La passione del territorio nei confronti del basket e dei valori che esso rappresenta è viva e continua a rappresentare, oggi più che mai, la linfa vitale di Pallacanestro Brescia.

Un ringraziamento è dunque rivolto a tutti gli sponsor che con sacrificio, impegno e dedizione impiegano le proprie risorse per sostenerci.

***La passione e il calore dei tifosi al Palaleonessa hanno sempre rappresentato un valore aggiunto per la squadra. Quanto vi è fatta sentire la loro assenza in questo inizio di campionato?***

L'atmosfera di un palasport senza tifo è surreale. L'assenza dei nostri sostenitori, riconosciuti da tutto il panorama cestistico come i più corretti e sportivi di tutta Italia, si è fatta sentire in questa anomala prima parte di sta-

gione. La passione che ruota intorno alla nostra realtà sportiva è esemplare e trascinante per tutto il movimento: non averli con noi, non vederli sugli spalti a sostenere la squadra con tutto l'amore che sanno dare, è sicuramente una grande mancanza. Oltre alla correttezza, l'impatto del calore trasmesso ai giocatori in campo ha sempre rappresentato un'arma in più a nostro favore. Nel desiderio che le vite di tutti noi possano tornare presto alla normalità, la nostra speranza è di rivedere presto il Palaleonessa A2A gremito: quando sarà concesso, saremo pronti e felici di riabbracciare tutti i nostri amati tifosi.

***Un augurio a tutti i tifosi per questo 2021 ...***

L'anno che sta per concludersi ha messo a dura prova tutti noi, ponendoci di fronte a sfide sconosciute e spesso colme di paura verso un futuro ignoto. Il mio augurio è che il nuovo anno porti con sé la forza e il coraggio necessari per fronteggiare, con ritrovata serenità, le piccole e grandi battaglie a cui siamo sottoposti quotidianamente. Auguro a tutti di realizzare le proprie ambizioni, guidando la propria vita con la stessa passione, la genuinità e la correttezza che sono i principi cardine della pallacanestro, un bene prezioso che tutti noi amiamo e che, anche nel nuovo anno, ci impegneremo per proteggere.





## La didattica museale ai tempi del covid

# IL CASO DEI MUSEI CIVICI DI BRESCIA

Di FEDERICA NOVALI  
Coordinatrice dei  
Servizi Educativi di  
Fondazione Brescia Musei

I Servizi educativi di Fondazione Brescia Musei hanno nel tempo contribuito in maniera determinante a rendere i Musei sempre più vissuti e accessibili e ad affermarne il ruolo del fare cultura nella città. Il programma delle offerte formative, rivolte ad ampio spettro dalla scuola a eterogenee tipologie di pubblico, comprende attualmente oltre un centinaio di proposte a cui si aggiungono continue nuove iniziative attive su tutte e 5 le sedi museali. Fino alla comparsa dell'emergenza sanitaria la mission nostra e dei musei in generale, è sempre stata attrarre il pubblico nelle nostre sedi e divulgare così la conoscenza del patrimonio storico-artistico. Il nostro modo di lavorare improntato su un contatto diretto e

in presenza è stato dunque completamente sconvolto dal lockdown di febbraio e il successivo che ci hanno costretto, in un lasso di tempo brevissimo, a passare dalle nostre consuete modalità lavorative alla realtà diversa e per certi versi astratta del web!

Abbiamo dunque iniziato a **tradurre in digitale il nostro modo di fare didattica** al fine di creare una continuità di rapporto con il pubblico e confermare la nostra presenza anche se virtuale.

I Musei sono frequentati da diverse categorie di pubblico che nel tempo abbiamo targettizzato (famiglie, appassionati, bambini, scuole...) in modo da poter offrire loro attività specifiche; anche sui social abbiamo scel-



GRANDE  
BRESCIA

to di continuare a lavorare per target, ideando e realizzando rubriche e format ad hoc.

Al **pubblico di appassionati** che ci segue da tempo abbiamo proposto una serie di approfondimenti storico artistici delle opere. Nell'innovativa rubrica Carta d'identità di un'opera sono le opere stesse a parlare in prima persona attraverso la voce dei curatori delle collezioni.

Racconti d'archivio propone brevi podcast in cui le fotografie del ricchissimo archivio dei Civici Musei «prendono vita» raccontandoci la storia delle storiche sedi museali.

Ekphrasis unisce la lettura di suggestivi brani di critici d'arte ad animazioni 3D di forte impatto visivo.

Un'altra tipologia di pubblico che ci sta molto a cuore sono le **famiglie**, pensando a loro è nata la rubrica *Musei a domicilio* che propone sperimentazioni artistiche ispirate dai capolavori custoditi nei Musei cittadini e il format *Quante storie!!* In cui si raccontano, sotto forma di fiaba, miti e storie rievocati nei capolavori delle civiche collezioni.

L'emergenza sanitaria ha colpito tutta la nostra città, una città cosmopolita in cui vivono tante persone di origini diverse. Da qui l'idea di un **format interculturale** *Il mio museo*, che partirà a gennaio, in cui i mediatori artistico-culturali che collaborano con i Musei Civici, presenteranno in brevi video, loro stessi e

la propria comunità ed illustreranno ai propri connazionali e non, la loro opera del cuore.

Altri **contributi** sono invece stati preparati **in occasione di particolari occasioni**: come Pasqua, Natale o l'eccezionale ritorno della Vittoria alata in città.

L'emergenza sanitaria ha interrotto anche il **rapporto Museo e scuola**. E' stato necessario dunque ripensare le nostre modalità didattiche ed escogitare nuove soluzioni e progetti. Sono nati così i video di *Il Museo in classe* visite virtuali e approfondimenti sulla storia e l'arte al servizio della scuola, *I Tele-laboratori* una sorta di traduzione online delle attività che offriamo normalmente in presenza ed infine *Il Museo in valigia* che attraverso l'utilizzo di micro-musei custoditi in grandi e bellissime valigie, permette agli studenti di conoscere da vicino la storia di Brixia o le favolose incisioni presentate nella mostra *Raffaello. L'invenzione del divino pittore* in cui BTL è educational activity partner.

Tutte le rubriche sono visibili sul canale **Fondazione Brescia Musei - YouTube**.

FONDAZIONE  
BRESCIA  
MUSEI





# Obiettivo donazione

Anche BTL sostiene il progetto “End Leukemia Now” promosso dai Rotary Club di Brescia, Distretto 2050 e ADMO Brescia

di VITTORIO BERTONI

## IL PROGETTO “END LEUKEMIA NOW”

Grazie all’esperienza fatta come donatore da un socio del Rotary Club Brescia Capitolium, cinque anni fa il club ha pensato di promuovere le problematiche legate alle leucemie, ai mielomi del sangue ed a tutte quelle malattie curabili con la donazione di midollo osseo presso i rotariani del Distretto 2050. Il progetto si articola in varie fasi invitando anche a collaborare le istituzioni e le associazioni presenti sul territorio in modo da abbracciare il percorso completo che il ma-

lato deve fare per arrivare alla guarigione. In questi primi anni End Leukemia Now ha già ottenuto importanti risultati dal punto di vista della sensibilizzazione. Grazie all’impegno di tanti volontari sono stati organizzati, sul territorio bresciano, una decina di eventi che hanno consentito di tipizzare quasi 700 nuovi potenziali donatori.

L’unica cura efficace contro molte malattie del sangue come leucemie, linfomi e mielomi consiste nel trapianto di midollo osseo. Purtroppo, solamente una persona ogni 100.000 è compatibile con chi è in attesa di una nuova speranza di vita. Questo rende la compatibilità molto difficile e per questo è molto importante avere più potenziali donatori possibile, perché più donatori ci sono più persone salviamo. Quando si cerca un donatore compatibile è perché il malato ha già fatto tutte le cure farmacologiche possibili senza nessun esito e a quel punto la sua vita è nelle mani di un “gemello genetico” nascosto in qualche parte nel mondo e que-



sto service ha lo scopo di trovare più gemelli genetici possibili.

## L'ASSOCIAZIONE DONATORI MIDOLLO OSSEO

Admo nasce da un sogno che accomuna persone con gli occhi ben aperti. È il 1990 e di leucemia si parla ancora a bassa voce, ma alcuni lucidi sognatori iniziano a pensare al modo per sconfiggere il nemico. Allora i potenziali donatori italiani erano poco più di 2.000, ora impegno e volontà hanno portato questo numero ad oltre 400.000 ma la cosa più importante è che quasi 4.000 di questi hanno dato effettivamente una speranza di guarigione ad altrettanti malati in Italia e nel mondo.

Lo scopo, dopo 30 anni, è quello di essere una cerniera che unisce due mondi, quello della malattia e quello della salute. Il mondo della malattia è quello dei pazienti che soffrono di gravi patologie del sangue come la leucemia, il linfoma, la mielodisplasia, la talassemia ed altre ancora. Il mondo della salute è quello delle persone che si rendono disponibili a diventare potenziali donatori del proprio sangue midollare e delle cellule staminali emopoietiche che esso contiene.

Mettere in contatto questi due mondi è il risultato di una serie di azioni che rappresentano l'attività di Admo: diffondere la cultura sulla donazione, informare in modo completo, chiaro e corretto, assistere coloro che si propongono come potenziali donatori, dialogare con le strutture ospedaliere e con le istituzioni, collaborare con il Registro Italiano dei Donatori di Midollo Osseo, organizzare eventi per finanziare le attività dell'associazione.



## SERVICE PER ADMO BRESCIA

Il service proposto dal Rotary si pone la finalità di sostenere Admo Brescia nelle iniziative di reclutamento di aspiranti donatori di cellule staminali ematopoietiche in collaborazione con il Centro Donatori di Brescia e il Servizio Trasfusionale dell'Asst Spedali Civili di Brescia.

Tale sostegno si concretizza con l'istituzione di una Borsa di studio per un medico da affiancare al personale del Centro nell'attività di reclutamento e di gestione dell'idoneità dei donatori. Ciò porterà ad un notevole incremento dei giovani potenziali donatori, donando quindi nuove speranze di vita a tutti i malati che nel mondo attendono un donatore compatibile per poter guarire.

La somma necessaria per sostenere la Borsa di studio e le iniziative correlate, pari a 16.000 euro/anno, è stata messa a disposizione da dieci club Rotary e dal Distretto 2050 che ha contribuito con la modalità della sovvenzione.

All'iniziativa aderiscono anche due partner esterni che si sono dimostrati particolarmente sensibili alle finalità e alle tematiche del progetto: l'Associazione Dentisti Italiani e BTL Banca del Territorio Lombardo.

Anche i giovani del Rotaract si sono impegnati a sostenere il progetto nel corso delle assemblee distribuendo materiale promozionale e invitando testimonial e relatori a discutere sul tema della donazione.

Compatibilmente con lo sviluppo dell'emergenza sanitaria, non appena sarà possibile verrà organizzato un evento per sostenere il progetto anche con una raccolta fondi.

Ancora una volta il Rotary e i suoi partner creano opportunità!



# CONTO "MERCURIO"

Più servizi e meno spese  
per i commercianti!



## CONDIZIONI SPECIALI PER I COMMERCianti:

<b>Spese tenuta conto:</b>	<b>€ 40 al trimestre</b>
<b>Operazioni omaggio:</b>	<b>n. 60 al trimestre*</b>
<b>Spese per operazione oltre:</b>	<b>€ 1,30</b>
<b>Bonifici gratuiti:</b>	<b>n. 2 al mese</b>
<b>Internet banking:</b>	<b>inbank a condizioni di favore</b>
<b>Servizio cassa continua:</b>	<b>gratuito</b>
<b>Servizio POS:</b>	<b>- installazione gratuita, - canone di manutenzione scontato - condizioni di servizio a scelta tra due opzioni</b>

## PRODOTTI OPZIONALI:

<b>Carta di credito NEXI Classic:</b>	<b>gratuita se utilizzata</b>
<b>Prodotti assicurativi:</b>	<b>condizioni di favore</b>
<b>Prodotti leasing:</b>	<b>condizioni di favore</b>

(\*) **NB:**

le operazioni relative al servizio POS non rientrano nel conteggio delle spese omaggio

Chiedi maggiori informazioni al tuo consulente  
in filiale o consulta il nostro sito internet:

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



**BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO**

**Persone come voi.**

# Socio BTL, tutto un mondo



REGALARSI UN  
CHECK UP  
UN MODO PER  
VOLERSI BENE.



*In collaborazione con:*

**TP** FONDAZIONE  
**POLIAMBULANZA**  
Istituto Ospedaliero

Chiedi maggiori informazioni al tuo consulente  
in filiale o consulta il nostro sito internet:

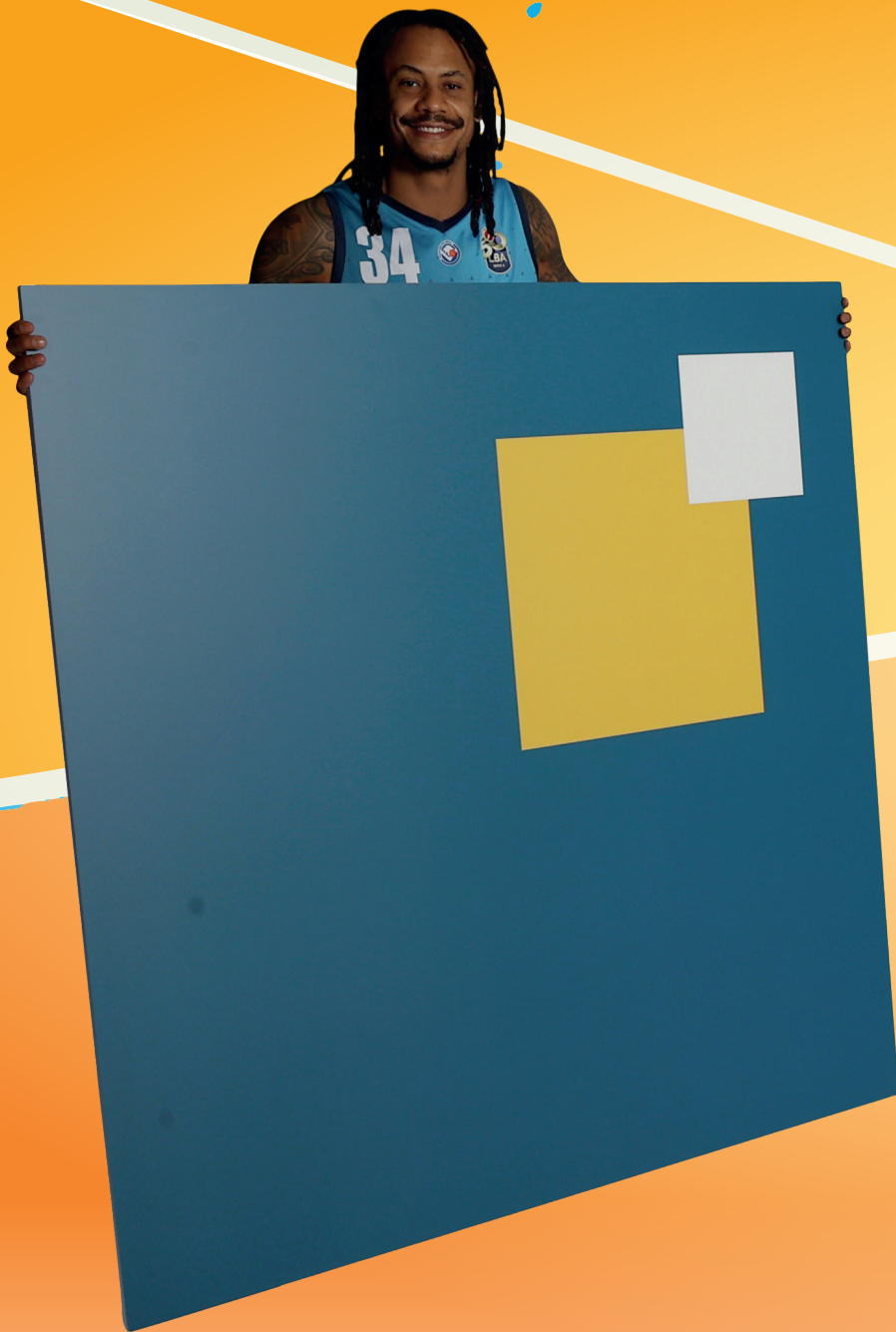
[www.bancadelterritoriolombardo.it](http://www.bancadelterritoriolombardo.it)

 **BTL**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

**BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO**

**Persone come voi.**

#perpo



#pallacanone





# Passione



**FBTL**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO

one come voi.

EXCLUSIVE SPONSOR

strobrescia



# Per una nuova cultura del credito

**Il racconto del complesso percorso intrapreso dalla “Direzione Crediti” di BTL verso una cultura creditizia più consapevole e lungimirante. Il supporto all’economia nell’era COVID.**

di ALBERTO GABRIELI  
Responsabile Direzione  
Crediti BTL

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, mediante una serie di interventi tra cui l’attivazione di un miglior presidio della qualità del credito e la diffusione di una «cultura creditizia» a tutti i livelli.

Questi in sintesi gli obiettivi del “Programma Crediti”, il percorso avviato in BTL a partire dal settembre 2018, all’interno del quale trovano spazio le “Strategie Creditizie”, tese a fornire delle efficaci linee guida alle funzioni commerciali ed alle funzioni creditizie preposte alla concessione ed alla gestione del credito, e a definire a quali clienti, con quale prodotto, per quale ammontare è possibile erogare credito. A ciò si aggiungono gli interventi e le attività preparatorie all’avvio dell’esercizio denominato Asset Quality Review (AQR) condotto dalla BCE, svolto nel corrente anno.

Un percorso – quello intrapreso - che ha cambiato il nostro modo di lavorare al fine di prevedere sinergie e condivisione di obiettivi con tutte le funzioni della banca e in primo luogo con la filiera commerciale, cercando di portare il credito sul territorio e fare credito con il territorio. Un approccio che prevede, nel rispetto dei ruoli, di non avere più contrapposizioni. Gli uomini del Credito sono anche consulenti delle figure commerciali e della rete, contribuiscono al raggiungimento dei risultati, mitigando e garantendo il presidio del rischio. Chi fa credito non è più percepito come “un ostacolo da superare”, ma

come chi si assume quotidianamente il rischio mettendo la propria firma e dando al contempo il proprio supporto al raggiungimento dei comuni obiettivi. In sintesi, un nuovo approccio, si fa credito insieme e si fa business insieme e i risultati degli ultimi 24 mesi lo dimostrano.

Abbiamo iniziato un percorso per dare maggiore consapevolezza alla rete delle logiche che riguardano il costo del credito e gli impatti sul bilancio della banca, definendo le condizioni economiche da applicare alle operazioni di credito da erogare alla clientela performing e finalizzate a perseguire un efficiente equilibrio rischio rendimento degli attivi creditizi.

Quanto è stato realizzato ci ha consentito di essere pronti per far fronte alla mole di lavoro straordinaria che si è generata a causa dell’emergenza sanitaria e che ha coinvolto tutti i comparti della Direzione a partire dall’analisi delle istruttorie di affidamento, alla gestione delle moratorie e alla lavorazione degli affidamenti garantiti dal fondo di garanzia.

Riteniamo di essere stati vicini al territorio fornendo un servizio adeguato a sostegno dei clienti e dei soci. Già a partire dalla metà del mese di marzo abbiamo processato tutte le richieste riguardanti le misure introdotte dal DL 18/2020 che prevedevano in particolare la concessione di moratorie sui mutui e le proroghe degli affidamenti in essere. Inoltre come Banca e come Gruppo Bancario oltre ai suddetti interventi abbiamo attivato una ulteriore serie di misure che hanno riguardato la generalità della clientela, le aziende di qualsiasi dimensione e le famiglie,

modulabili e mirati sui settori ritenuti più esposti alle conseguenze della crisi. Sono state concesse linee di credito di liquidità per far fronte al pagamento degli stipendi, dei costi fissi, dei fornitori e più in generale mirate e declinate sulla base del fabbisogno del cliente.

Per le famiglie, particolare attenzione è stata riservata ai "mutui casa". Abbiamo infine previsto specifiche iniziative a sostegno del settore primario all'interno delle numerose attività ricomprese nel Progetto Agricoltura.

I numeri danno immediatamente la dimensione del lavoro svolto e del supporto dato all'economia del territorio. Ad oggi le sospensioni secondo le modalità previste ammontano a n. 3.880 per un montante complessivo di circa 700 milioni, alla stessa data si contano oltre n. 2.100 pratiche di finanziamento fino a 30.000 euro garantite da MCC o ISMEA per totali 43 milioni circa, sono state erogate linee per liquidità alle aziende con garanzia MCC, per un controvalore complessivo pari a 100 milioni circa, a valere su circa 400 aziende.

Crediamo che il percorso intrapreso ci consentirà di affrontare nel migliore dei modi la sfida che ci attende nei prossimi anni, che saranno ancora contraddistinti da una generale incertezza sul fronte economico con stime al ribasso rispetto ai tassi di crescita mondiali attesi. Gli effetti sull'economia reale riguardano l'aumento del rischio di credito sia per le aziende che per i privati. A ciò si aggiungono una serie di innumerevoli novità di carattere normativo che ci vengono dettate dal regolatore e dalla Vigilanza Europea.

Tutto questo impone ancora forti cambiamenti nell'approccio da tenere, che dovrà prevedere comportamenti maggiormente rigorosi, cercando di avere una visione prospettica per distinguere i clienti con un potenziale di crescita da finanziare rispetto ai clienti in fase di deterioramento. Si comprende pertanto come in tale contesto, il rigore normativo da una parte, e la necessità di supportare i clienti dall'altra, comporterà sforzi importanti per la nostra banca che non può esimersi dal sostenere i propri clienti anche se in difficoltà.

Per continuare a svolgere adeguatamente il nostro ruolo di sostegno alla ripresa economica, saremo chiamati a distinguere tra fenomeni puramente temporanei, destinati a riassorbirsi in breve tempo e fenomeni di natura più duratura che richiederanno azioni di gestione e riclassificazione.

In questo contesto è di estrema importanza l'a-

nalisi del portafoglio crediti per individuare l'incidenza degli impieghi su settori maggiormente impattati dalla crisi.

Per ognuno di questi settori si dovranno seguire politiche di concessione adottando un approccio lungimirante e previdente per comprendere per ogni settore le corrette misure su cui agire, indirizzando anche gli imprenditori sulle giuste strategie di uscita dalla crisi.

Si dovrà rafforzare il ruolo 'sociale' della banca con rapporto Banca - Impresa, che consenta di ragionare con l'imprenditore sulle più adeguate modalità di finanziamento, anche mediante l'analisi di scenari prospettici utilizzando Piani Aziendali, Business Plan ecc..

Questa fase sarà particolarmente complessa e dovrà essere affrontata dimostrando una reale vicinanza ai clienti al fine di superare la fase di shock ascoltando i bisogni delle aziende e dei singoli privati.

Ci stiamo avvicinando alla fine di un anno molto particolare, l'emergenza sanitaria ha alimentato un clima di incertezza che impatta sulla fiducia delle imprese e dei lavoratori. La situazione che stiamo vivendo è critica, è una situazione molto complessa e pertanto difficile da valutare. Impone di guardare avanti con una prospettiva di medio lungo termine, con costanti riletture e revisioni a fronte di uno scenario grave ed in continuo mutamento. La crisi attraversa tutte le tipologie di imprese e in modo diverso i vari settori, la ripresa sarà lenta e differenziata, la sfida principale consiste nell'interpretare correttamente i fenomeni in atto, reagire ed adeguarsi.

Crediamo tuttavia che in generale e più in particolare il nostro territorio, avrà la capacità di reagire. Lo spirito imprenditoriale e la voglia di fare ci fanno guardare al futuro con fiducia e in questo la nostra banca continuerà a svolgere il proprio ruolo di sostegno all'economia.

Permettetemi in chiusura una nota personale ai colleghi della Direzione Crediti. Ho la fortuna di lavorare con un team fantastico, costituito da persone che hanno dimostrato di sapersi mettere in discussione, di mettersi in gioco sulle attività e sui progetti più diversi con grande dedizione, professionalità e senso di responsabilità, raggiungendo notevoli risultati. Grazie!





# LA RESILIENZA DELLA COOPERAZIONE BRESCIANA

**Una “biografia collettiva” quella contenuta nel libro di Confcooperative Brescia che racconta le storie di dodici cooperative, tra cui BTL, di fronte all’emergenza Covid**

di MARCELLO ZANE

La straordinaria, durissima esperienza (ancora in corso) maturata dalle Cooperative bresciane di ogni settore rappresenta certamente un unicum nella storia non solo dell’economia cooperativa. A maggior ragione nel territorio bresciano, duramente colpito dal virus e così

ricco di attività svolte dalla cooperazione in ambito sociale, agricolo, creditizio, di consumo, di cultura e lavoro. Vicende, scelte, difficoltà vissute e soluzioni adottate che dicono di una grande reattività, di veri e proprio “miracoli”, di precarie ma insistenti sostenibilità, così come di solitudini, sofferenze, ripensamenti.

Molte cooperative hanno completamente fermato ogni attività, posto in cassa integrazione, ove possibile, i dipendenti, consumando riserve e risorse nell’attesa silente. Altre cooperative, viceversa, hanno lavorato senza sosta, rispondendo ai bisogni via via crescenti dell’utenza e delle istituzioni,

senza orari o programmazione: ben “dentro” la pandemia, a volte prive di strumentazione idonea o delle informazioni base necessarie. Registrando anche alcune dolorose perdite fra i propri preziosi e generosi collaboratori. La maggior parte, ancora, ha cercato di modificare la propria attività, di migliorare sicurezza e servizi, di essere cioè resilienti.

Una serie di esperienze, minimali o considerevoli, che è parso giusto cercare di raccogliere e non disperdere. Sono atmosfere, decisioni e azioni da raccontare e spiegare sin ove possibile, in grado di fungere da memoria contro l’oblio, da mantenere quale base di future elaborazioni e riflessioni, ovvero una narrazione utile per coltivare l’abitudine al confronto e, perché no, carpire buone prassi o suggerimenti.

Confcooperative Brescia ha inteso quindi salvare dalla dimenticanza queste storie, raccogliendone alcune in un volume dal titolo LA COOPERAZIONE BRESCIANA AI TEMPI DELLA PANDEMIA. Esperienze di resilienza organizzativa (*Brescia, Liberedizioni, pp. 88*).

**Vicende, scelte, difficoltà vissute e soluzioni adottate che dicono di una grande reattività, di veri e proprio “miracoli”, di precarie ma insistenti sostenibilità, così come di solitudini, sofferenze, ripensamenti.**

Una vera e propria biografia collettiva che racconta delle vicende di Conast e l'invenzione del DiMi20, della Cooperativa Bessimo e della criticità attiva, della Cooperativa Cerro Torre e la sicurezza per tutti, o il racconto di BTL Banca del Territorio Lombardo, della Cooperativa La Rondine e la sua tenacia intelligente, della Cooperativa Casa editrice Liberedizioni nell'attesa infinita della prolungata chiusura, delle giornate vissute dalla equipe ADI e UCP Dom di Raphael, della Cooperativa CPF 80 e l'invenzione di un mondo nuovo della distribuzione, della Cooperativa Il Calabrone in grado di operare nell'incertezza, della Cooperativa Collaboriamo e il C.S.S. "M. Crescini" e della Cooperativa La Nuova fra l'impegno e speranza. Della stessa Confcooperative, impegnata nella riorganizzazione dei propri servizi agli associati, nel portare all'attenzione della cittadinanza l'insostituibilità di imprese cooperative in grado di operare anche in tempi di pandemia. Non deve stupire la presenza di una Banca. Garantire una sicura presenza e l'erogazione dei propri servizi a famiglie e piccole imprese in ogni agenzia e filiale non è stato semplice. Ma necessario.



## Un estratto del racconto di BTL

*(... ) Non è facile fare sintesi di quella straordinaria ondata di fatti ed emozioni dalla quale siamo stati investiti, a livello personale e aziendale, nel corso dell'esperienza Covid. Non è facile, ma siamo consapevoli di quanto sia importante raccontare, fare memoria di questo passaggio che ci ha segnato. Tanto più per una banca cooperativa e a vocazione locale come la nostra. La prima pagina del diario dei tre mesi che hanno cambiato il mondo, per BTL viene scritta a seguito di una piccola notizia locale - datata nel pomeriggio del 21 febbraio - che rimbalza tra messaggi whatsapp e ricerche su internet e che ci lascia sul momento non poco straniti: corre voce che una consorella BCC nella zona del lodigiano abbia improvvisamente disposto la chiusura di nove sportelli nella zona di Codogno. Tra le cause della improvvisa chiusura, nell'immediatezza, non si pensa ancora a quella che d'ora in avanti è l'avvio della emergenza sanitaria in quello che sarà uno dei più grandi focolai del Covid in Italia. Da quel giorno inizia a essere scritto per BTL Banca un nuovo capitolo, una storia dura e inedita, da aggiungere alle vicende che la banca ha vissuto nei suoi cento anni di storia, che pure è nata in una situazione di estrema difficoltà del suo territorio, ed ha attraversato due conflitti mondiali e relativi dopoguerra.*

*È una cronaca ben nota e condivisa da tutti, anche dalla nostra banca, quella di quei primi giorni di marzo: una preoccupazione che cresce giorno dopo giorno, ora dopo ora, e che inizia a prendere le sembianze di un fenomeno sempre più incontrollabile. Per noi di BTL, la cosa è acuita dal fatto che buona parte delle nostre filiali (e dei nostri collaboratori) si trova geograficamente molto vicina alla prima linea, alla zona rossa - Orzinuovi in primis - da dove rimbalzano notizie sempre più allarmanti. Comunità che infatti nei giorni seguenti verranno travolte dalla pandemia pagando il loro pesante tributo di lutti (...)*



# VOCAZIONE PER LO SVILUPPO LOCALE

**Anche BTL tra i partner del GAL GARDAVALSABBIA 2020. Per costruire relazioni, integrazioni e cooperazione tra soggetti, progetti, territori e bisogni, al fine di creare un "sistema"**

**Il GAL nasce nel 2001 con un Piano di Sviluppo Locale (PSL) fortemente incentrato sulla valorizzazione del turismo rurale per occuparsi, della vivacità della comunità locale con il PSL denominato "Orgoglio rurale". Nell'attuale programmazione il GAL si occupa della valorizzazione delle filiere agroalimentari mediante un approccio partecipativo finalizzato a rafforzare le reti locali e l'integrazione tra i diversi settori economici del territorio.**

Il GAL GardaValsabbia2020 occupa il territorio montano collocato al margine orientale della Regione Lombardia e appartenente ai bacini idrografici del Sarca-Mincio (Garda) e dell'Oglio, sottobacino del Chiese (Valle Sabbia). Il Lago di Garda e del Lago d'Idro rendono unico il paesaggio, il valore ambientale e la biodiversità dell'area di intervento. Il Gal nasce nel 2001 con un Piano di Sviluppo Locale (PSL) fortemente incentrato sulla valorizzazione del turismo rurale per occuparsi, dal 2007 al 2014, della vivacità della

comunità locale con il PSL denominato "Orgoglio rurale". Nell'attuale programmazione il GAL si occupa della valorizzazione delle filiere agroalimentari mediante un approccio partecipativo finalizzato a rafforzare le reti locali e l'integrazione tra i diversi settori economici del territorio. Il territorio del GAL Garda - Valsabbia2020 si estende per una superficie di 1.074,60 km, suddivisa amministrativamente fra 43 comuni, di cui 25 ricadenti nel territorio della Comunità Montana di Valle Sabbia, 9 in quello della Comunità Montana del Parco Alto Garda Bresciano e 9 nel territorio della Valtenesi. Il territorio dei Comuni che appartengono al GAL si caratterizza per l'elevato numero di prodotti tipici, riconosciuti ufficialmente come tali anche da Regione Lombardia. L'ampiezza del numero dei prodotti corrisponde alla grande varietà delle condizioni morfologiche del territorio di riferimento, che racchiude tanto ambienti

alpini e prealpini che ambienti mediterranei. Tra le eccellenze del territorio spiccano le produzioni lattiero casearie della montagna, tra cui i formaggi d'alpeggio quali il Bagoss, il Tombea e il Garda e le formaggelle di Tremosine e della Valle Sabbia. Nell'area benacense è significativa la produzione di olio d'oliva di alta qualità e dei vini della Valtenesi. La biodiversità del territorio è particolarmente elevata, in particolare nel Parco Regionale Alto Garda Bresciano, dove sussiste un consistente sistema di conservazione della natura appartenente alla rete europea Natura2000, che ha il proprio cuore del territorio della Valvestino. Al fine di valorizzare il proprio territorio, il Gal GardaValsabbia2020 si occupa - attraverso bandi di evidenza pubblica rivolti ai diversi soggetti pubblici e privati - di progetti innovativi e di cooperazione a sostegno delle filiere produttive e della fruizione turistica. Offre costante assistenza tecnica alla concertazione e alla progettazione per integrare le iniziative pubbliche e private, informa e diffonde i risultati raggiunti, rafforza

la consapevolezza dell'importanza del fare sistema, dando vita a relazioni virtuose tra comunità e territori. Attualmente il GAL sta avviando le riflessioni sui nuovi scenari di sviluppo in vista della programmazione post 2020, portando al centro della propria attività l'idea di lavorare alla costruzione di una Comunità Intraprendente al fulcro della cui attività vi sia la capacità di costruire reti e la cooperazione generativa di nuove opportunità di lavoro e di professionalità fortemente legate al territorio. In questo contesto è importante l'esperienza di cooperazione internazionale che il GAL ha avviato con il progetto denominato "JoIN - Job Innovation and Networking in the rural area" che, unitamente ai GAL Lombardi Val Brembana2020 e Valle Seriana e Laghi Bergamaschi e ai GAL Castagniccia Mari e Monti (Corsica), GAL Haute Provence Luberon (Provenza, Francia), e GAL Alt-Urgell Cerdanya (Catalogna, Spagna), ha avviato un laboratorio europeo di sperimentazione e scambio di buone pratiche su lavoro e ruralità.

**L'accordo BTL Banca – GAL.**

**Sostegno ai progetti di sviluppo rurale per Alto Garda, Valsabbia e Valtenesi.**

**È operativo l'accordo del GAL GardaValsabbia2020 con BTL Banca del Territorio Lombardo per supportare a livello creditizio i beneficiari dei progetti di sviluppo locale finanziati tramite il Piano di Sviluppo Locale 2014/2020. La banca si impegna a valutare l'erogazione di prestiti agevolati a favore dei beneficiari a cui è stato concesso un contributo da parte del GAL nell'ambito del PSL 2014/2020.**

**Per maggiori info in filiale o [info@galgardavalsabbia2020.it](mailto:info@galgardavalsabbia2020.it)  
Tel. 0365-651085**

**GAL**  **GARDA**  
**2020**  **VALSABBIA**



# ATTORNO AD UNA GRANDE PASSIONE

**Il traguardo di Fondazione Castello di Padernello, quindici anni di un progetto che continua a generare socialità e comunità.**

di DOMENICO PEDRONI  
Presidente Fondazione  
Castello di Padernello

**A quindici anni di distanza, permangono per il Castello di Padernello una grande passione, una grande visione, un grande affetto per questo luogo capace di dare forti emozioni, facendolo diventare un centro di socialità e di comunità.**

Nell'anno "horribilis" 2020, abbiamo raggiunto il quindicesimo anno della costituzione della nostra Fondazione. Un anno difficile, complicato, pieno di difficoltà, però la visione della Fondazione non è cambiata, continuare ad essere lungimiranti è indispensabile. Ci sono certamente problemi legati alle chiusure, con l'impossibilità di fare le visite guidate, la mancanza di tante manifestazioni ed eventi, ma l'idealità e la concretezza dei progetti resta e prosegue. Nei primi cinque anni ci siamo focalizzati su quelli che sono diventati capisaldi

per l'avvio dei lavori: la forza delle idee, la convinzione che le cose si possono fare e che il sogno, tenendo i piedi per terra, si realizza. Nei secondi cinque anni abbiamo utilizzato altri tre concetti chiave ovvero la buona gestione, la creazione di un luogo di so-

cialità e di comunità, la passione e la lungimiranza. Negli ultimi cinque anni, dal 2015 al 2020, i punti focali sono stati diversi. Innanzitutto la creazione della governance della Fondazione, con lo Staff di Direzione ed il rafforzamento del legame con collaboratori. Il secondo punto è stato la forte convinzione che la concretizzazione della missione del Castello sta anche fuori dal castello, quindi è stato necessario realizzare il progetto del Borgo artigiano e rurale. Infine, un'ulteriore rafforzamento delle relazioni, continuare a tessere positive azioni con Enti, Associazioni, privati, al fine di diventare un punto di riferimento per la Bassa Pianura. Sono stati





quindici anni di grande impegno, di grande dedizione, di grande visione, cercando di integrare il fondamentale apporto dei volontari, con la crescita dello Staff di Direzione. Unitamente, sono state sviluppate azioni di crescita delle iniziative culturali, con rafforzamento ed introduzione di ulteriori visite guidate al Castello ed ampliamento della comunicazione grazie al contributo ricevuto dal Bando Cariplo "Cultura Sostenibile". Con il progetto Verso il Borgo sono state poste le basi per la costruzione di un borgo artigiano vero e concreto, un borgo che farà decollare botteghe, scuole botteghe, alta formazione, un albergo diffuso. Il tutto grazie ad un forte e motivato partenariato con l'Associazione Artigiani di Brescia e Provincia, le Associazioni di Lodi e Crema, il Coordinamento degli Enti di Formazione della Provincia di Brescia, l'Accademia Santa Giulia, il Gruppo Foppa ed il grande sostegno della Camera di Commercio di Brescia. La Fondazione ha gestito l'acquisto della Cascina Bassa a Padernello, ha individuato i privati che potessero operare all'interno della Cascina, garantendo un restauro conservativo ed un'attività che alimentasse un collegamento forte con il territorio e con un'agricoltura di prossimità. Di grande rilevanza anche la partecipazione con una quota nella

costituzione dell'Impresa Sociale Connessioni Srl, che sarà chiamata a gestire una quota parte della Cascina Bassa. Con il progetto "Sui passi di Giuliano Mauri" ci è stato assegnato un contributo dalla Regione Lombardia a valere su un bando per gli attrattori turistici, che ci ha permesso di creare itinerari per la scoperta della Lombardia attraverso l'arte contemporanea, l'arte in natura di Giuliano Mauri. Uno dei nostri grandi obiettivi è far conoscere il territorio attraverso collegamenti sovra provinciali e regionali, creando positive azioni di collaborazione, per aprirci a concetti di sostenibilità, di salvaguardia della nostra terra, di valorizzazione di luoghi naturalistici.

A quindici anni di distanza, permangono per il Castello di Padernello una grande passione, una grande visione, un grande affetto per questo luogo capace di dare forti emozioni, facendolo diventare un centro di socialità e di comunità. L'anniversario della costituzione della Fondazione è anche per me motivo per ringraziare di cuore tutti i volontari, i collaboratori, i soci sostenitori, i partner di progetto, i donatori, il Consiglio Direttivo e tutti coloro che, in diversi modi e forme, condividono il Progetto Padernello. A tutti, nessuno escluso, un grazie di cuore.



# SI CURO

Circonda il tuo mondo  
di attenzioni.



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

**ASSICURA**  
AGENZIA

**BTL** | BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO  
**Persone come voi.**



## SEI VERAMENTE COPERTO DAL PUNTO DI VISTA ASSICURATIVO? BREVE GUIDA PER CAPIRLO

Al giorno d'oggi le pubblicità assicurative e le offerte di tutela che ci vengono proposte sono infinite, provengono da più canali, pubblicità televisiva, radiofonica, internet ecc..

Quest'immensa offerta assicurativa nasce dal fatto che ci sono molte differenze da persona a persona, e le coperture assicurative che vanno bene ad un individuo magari non sono idonee ad un altro soggetto.

Ma come può un assicuratore indirizzare un cliente su quelle che sono le coperture più idonee alle sue esigenze? L'assicuratore ricorre all'intervista assicurativa, alcune volte fatta con delle domande verbali, altre con la compilazione di un questionario, e in base alle risposte che gli vengono fornite costruisce come un sarto la soluzione migliore per il cliente.

Il cliente d'altro canto deve riconoscere nell'intervista assicurativa che gli viene offerta se questa sia effettivamente idonea alle sue esigenze. Per fare questo il cliente deve accogliere le domande proposte dall'assicuratore non come invasive ma come necessarie a rendere edotto il professionista sulle reali esigenze della persona che ha davanti.

Partiamo da un presupposto, ogni individuo già solo per il fatto di esistere ha bisogno di una serie di coperture, quali per esempio polizze sulla Malattia, Infortuni, Vita e se ha dei beni come auto e casa ha la necessità di tutelare questi beni tramite la polizza sulla casa e sull'RCauto.

Detto questo un individuo ha però maggiori o diverse esigenze di altri, in base per esempio al suo stato occupazionale, familiare e di proprietà.

Anche se la polizza infortuni e malattia è consigliabile a chiunque, dato che siamo tutti potenzialmente soggetti a questi rischi, ci sono comunque delle differenze tra due categorie di lavoratori, dipendenti e liberi professionisti.

Un dipendente che

subisse uno degli eventi sopra citati potrà contare sul supporto della mutua e non si dovrà preoccupare di quanti giorni debba assentarsi dal lavoro, questo però non sarà valido per un libero professionista. Quest'ultimo se dovesse subire un infortunio, non potrà lavorare e quindi produrre reddito con conseguenze facilmente immaginabili. Pertanto questo soggetto dovrà senza ombra di dubbio assicurarsi per questi rischi, in caso contrario se dovesse avere un sinistro potrebbe perdere tutto ciò che ha costruito o progettato di costruire.

Un'altra distinzione può invece essere fatta per esempio tra un individuo senza figli e compagna/o e un individuo che ha figli e/o una compagna/o, anche in questo caso ci sono delle esigenze diverse, nel primo caso abbiamo un individuo che non ha affetti da tutelare e dei quali è responsabile, a differenza del secondo individuo, quest'ultimo dovrà quindi pianificare con l'aiuto di un professionista Assicurativo il disaggio nel quale metterebbe i suoi famigliari in caso di prematura scomparsa, e pertanto dovrà valutare idonee coperture sulla vita, in gergo tecnico stipulare una polizza TCM (temporanea caso morte).

Un ultimo esempio possiamo farlo su due individui che vivono in un'abitazione, il primo in affitto e il secondo in casa di proprietà per il quale sta pagando un mutuo.

In questo caso il primo soggetto dovrà assicurarsi con una polizza casa dove si tuteli per i danni che può cagionare al fabbricato nel quale è in affitto, mentre il secondo oltre a dover assicurare anch'egli la casa (ovviamente essendo proprietario ci saranno da attivare maggiori e diverse garanzie) dovrà anche tutelare i suoi eredi e se stesso dagli imprevisti che possano impedirgli di onorare l'impegno preso durante l'accensione del finanziamento, l'ideale sarebbe una polizza CPI ma ci sono anche altre eventuali coperture alternative che possono comunque colmare questa necessità.

Gli esempi sopra esposti sono solo indicativi, perché per ogni persona sono molteplici le variabili da considerare. Per questo in ogni filiale è sempre disponibile un consulente assicurativo che possa costruire su misura il pacchetto di polizze protezione più adatto alle esigenze di ciascuno di noi.

di ANDREA ONOLFO  
*Ufficio Prodotti Assicurativi*

MICU  
Circonda il tuo mondo di attenzioni





# Verso per un rinascimento finanziario

Di PIETRO BIGNETTI  
Responsabile Direzione  
Finanza

Così come dopo ogni caduta occorre rialzarsi e dopo ogni sconfitta bisogna ritrovare la forza e l'entusiasmo di rimettersi in gioco, dopo una pandemia diventa fondamentale ripartire di slancio per recuperare il tempo perso.

La crisi che nel 2020 ha attanagliato il mondo sarà lunga da passare e da dimenticare, lascerà ferite aperte dolorose per decenni nelle nostre menti e nei nostri cuori, questo è innegabile e sarebbe forse utopistico pensare il contrario.

Non possiamo ricominciare come se non ci fosse stato nulla, semplicemente considerando questo periodo come un brutto incubo dal quale ci siamo risvegliati, ma è fondamentale ripartire facendo tesoro della sofferenza e delle difficoltà che abbiamo incontrato.

Rielaboriamo il dolore per trasformarlo in forza, in coraggio ed in entusiasmo per riprendere a vivere, consapevoli di ciò che è stato ma con la volontà di prendere spunto proprio dalla sofferenza per creare i presupposti di un'esistenza migliore.

La finanza in tutto questo non fa eccezione, poiché essendo un'attività importante della nostra realtà quotidiana, non può assolutamente derogare dallo spirito con cui dovremo affrontare tutto il resto.

Per prima cosa è necessario ridefinire il significato di finanza nella nostra vita, perché dobbiamo chiederci cosa ci aspettiamo dagli investimenti che mettiamo in atto nella pratica.

I media ci passano un concetto di finanza d'assalto, dove ci mostrano Wall Street, le grandi operazioni, la speculazione pura attraversata dai giochi di potere, tutti fattori che possono trarci in clamoroso inganno.

Quella finanza non deve influenzare le nostre scelte in termini di investimento, perché ci fornisce indicazioni fuorvianti che da un lato ci spaventano limitandoci nelle nostre scelte, dall'altro lato ci illudono di partecipare ad un mondo cui non possiamo appartenere per mille motivi.

Nel corso del 2020, chi ha investito con metodo ha probabilmente sofferto per alcuni mesi ma è stato poi ampiamente ripagato dai mercati, chi invece ha cercato grandi occasioni

o opportunità aggressive ha sperperato i suoi soldi inutilmente.

Il metodo è la vera forza del nostro investire, perché senza regole si rincorrono le mode senza mai essere in grado di viverle in maniera positiva e vantaggiosa.

Un tempo era decisamente più semplice risparmiare con metodo, poiché le opportunità di vedere remunerati i propri investimenti erano molteplici, ci ricordiamo infatti ancora i rendimenti ad esempio dei Titoli di Stato a doppia cifra, ovvero le obbligazioni bancarie molto generose fino ad arrivare a percepire interessi persino su un banalissimo libretto di risparmio.

In questo scenario, ricercare differenziazione sui mercati azionari diventava molto più semplice da gestire, perché si ragionava su una parte ben definita del portafoglio che poteva essere "dimenticata" dal momento che il resto degli investimenti produceva già una buona redditività. Oggi ci troviamo invece in una situazione molto differente, i Titoli di Stato sono pressoché con rendimento negativo fino a scadenze di almeno 5 anni, rendendo difficile avere marginalità con un orizzonte temporale accettabile, le obbligazioni sono sparite e sui conti correnti mediamente si prende zero come tasso.

Lavorare senza metodo si può tradurre in un grande problema, ovvero si lasciano fermi i soldi sui conti in attesa di qualcosa di non ben definito o peggio ancora in attesa di tassi che probabilmente non

vedremo più, salvo poi tentare la fortuna buttandosi sui mercati seguendo indicazioni poco professionali che siamo pronti a rinnegare alla prima oscillazione dei mercati.

Non a caso  
ho usato



to la parola fortuna, perché di questo spesso si tratta quando si va a cercare gloria con operazioni senza particolare costrutto ma legate solo all'emozione del momento, salvo poi pentirsi con le conseguenti perdite annesse.

Vogliamo un nuovo Rinascimento finanziario, senza più tentativi casuali ma con un progetto ben preciso da perseguire, senza esitazioni e con la convinzione che sia la scelta migliore per il nostro futuro.

Per fare questo servono due fattori imprescindibili: competenza e tempo.

La competenza la troviamo rivolgendoci ed affidandoci in maniera sicura alla capacità dei nostri consulenti che hanno l'esperienza e le conoscenze giuste per indicarci l'approccio migliore ai mercati. Il fai da te tanto amato negli anni Novanta ormai è morto e sepolto, perché nell'epoca della finanza globale è sempre più complesso conoscere tutte le dinamiche che interessano i mercati ed è un attimo trovarsi completamente contro trend con le conseguenze negative del caso.

Il tempo è necessario perché i portafogli non si inventano ma si costruiscono con pazienza, senza farsi condizionare da nulla se non dalle esigenze vere del risparmiatore.

Sui mercati si deve entrare un poco alla volta perché le occasioni vere durano anni e quindi è molto difficile rimanerne fuori, mentre i piccoli exploit non devono interessarci minimamente.

Il metodo si raggiunge quando si instaura un rapporto franco e trasparente con il proprio consulente, comunicandogli le nostre vere esigenze, per poter trovare il progetto di portafoglio più adatto a ciascuno di noi.

A quel punto si inizia a costruirlo insieme, senza fretta ma seguendo logiche affidabili per entrare nei mercati in maniera progressiva, mantenendo sempre il giusto profilo di rischio che ognuno vuole mantenere.

Più volte si è raccontato negli anni del

PAC (Piano di Accumulo Capitale) come di uno strumento strategico per entrare sul mercato un poco alla volta, senza strafare e con la possibilità di ben differenziare sia la tipologia di investimento che le singole aree geografiche nella scelta.

In questo caso mi avvicino piano piano a mercati che normalmente mi spaventerebbero e l'entrata progressiva andrà a limitare in maniera significativa il rischio di oscillazioni forti legate al mercato stesso. Tutto questo però richiede un requisito senza il quale il PAC non vale nulla: il tempo e la pazienza di aspettare che mese dopo mese il mio capitale si accumuli e lavori. Lo scopo degli investimenti è consolidare il proprio capitale e trovare un rendimento accettabile nel lungo periodo, non certo fare una gara a chi guadagna prima o di più nel breve periodo. Come l'agricoltore sa che dal momento della semina passeranno mesi prima che possa raccogliere, così l'investitore deve essere consapevole che ci vorranno anni prima di vedere risultati veri e duraturi sul proprio portafoglio.

Dopo le tenebre della pandemia, siamo fiduciosi che arriverà la luce di un nuovo Rinascimento anche finanziario.

## Piano di Accumulo Capitale

La formula di investimento ideale per tutte le generazioni di risparmiatori



Per raggiungere obiettivi importanti per il nostro futuro servono costanza, continuità e il giusto partner finanziario. Il Piano di Accumulo Capitale di NEF è la formula che permette di iniziare a costruire, mese dopo mese, un patrimonio personale decidendo liberamente quanto e con che frequenza investire. Scopri il fondo di investimento NEF nella tua Banca e su [www.nef.lu](http://www.nef.lu)



NEF è un fondo comune di investimento di diritto lussemburghese multicomparto e multimanager. Distribuito in tutta Italia da Banche fortemente radicate sul territorio. Prima dell'adesione leggere il Prospetto Informativo nonché le Informazioni chiave per gli Investitori - KIID - disponibili sul sito [www.nef.lu](http://www.nef.lu) o presso le Banche Collocatrici.



PAESE :Italia  
PAGINE :24  
SUPERFICIE :9 %

AUTORE :Ma.Vent

# LAVORARE BENE PER ASSISTERVI AL MEGLIO

L'indagine pubblicata sul Corriere della Sera, che misura il livello di soddisfazione dei dipendenti all'interno della propria azienda vede BTL prima banca bresciana e prima tra le banche di credito cooperativo italiane

BTL, Banca del Territorio Lombardo tra le Banche top dove lavorare in Italia. È quanto emerge dalla indagine Italy's Best Employers 2021 della società Statista pubblicata da L'Economia del Corriere della Sera, che misura il livello di soddisfazione dei dipendenti all'interno della propria azienda.

L'indagine condotta nei mesi della scorsa estate si basava in sintesi su due domande: Il primo quesito ("quanto valuta la sua azienda?") era un giudizio diretto da dare sul proprio posto di lavoro attuale come in una pagella, da zero a dieci. Ogni persona che ha risposto ha potuto anche dare un voto per altre aziende ("la consiglierebbe a un familiare?"), e questa era considerata una valutazione indiretta. Dodici mila lavoratori dipendenti italiani hanno risposto a queste e altre domande aderendo al questionario redatto da Statista, una piattaforma digitale tedesca che raccoglie

ed elabora dati, informazioni e ricerche in 17 ambiti economici, in merito alle migliori aziende italiane 2020 in cui lavorare.

Al termine del lavoro di raccolta delle 650.000 risposte, è uscita la graduatoria globale fatta da 400 aziende e realtà con oltre 250 collaboratori. Tra queste Banca del Territorio Lombardo, che si è posizionata al 20° posto nella categoria "Banche Assicurazioni e servizi finanziari", prima banca bresciana e prima tra le banche di credito cooperativo italiane.

"Un risultato che sicuramente ci gratifica - ha commentato il Direttore Generale di BTL Matteo De Maio - Come banca locale e di comunità, ci conferma nella convinzione che l'attenzione che poniamo ogni giorno nella relazione con i nostri Soci e Clienti, ha come punto di partenza un team di collaboratori preparati e motivati".



Approfitta della  
super-agevolazione fiscale  
per ristrutturare casa

# SUPERBONUS



GRUPPO CASSA CENTRALE  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

Vieni in filiale: valuteremo insieme  
la formula più adatta a te per  
cedere il credito fiscale e ottenere  
un **rimborso delle spese in  
un'unica soluzione.**

Messaggio pubblicitario.



**BTL**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO

Persone come voi.

[gruppocassacentrale.it](http://gruppocassacentrale.it)



# L'amicizia conta ... e ti sconta!

## BTL ScontoAmico il conto che si sconta!

Scegli la linea di conti BTL  
che ti offre agevolazioni  
e servizi su misura,  
pensata per premiare la tua fiducia  
... perché più lo utilizzi  
... e più lo sconto cresce!



**Persone come voi.**

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

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Le condizioni contrattuali relative ai prodotti e servizi proposti sono riportate nei fogli informativi a disposizione del pubblico presso le filiali della banca oppure sul sito [www.bancadelterritoriolombardo.it](http://www.bancadelterritoriolombardo.it)