

# valore AGGIUNTO

20  
22  
MAGGIO

PERIODICO  
DELLA BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO



## Gioco di squadra



# PRESTITO FAST

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

Realizza i tuoi desideri senza più attese con **Prestipay Fast**.  
Puoi richiedere **da 500€ a 3.000€ in pochi minuti** e **sapere in tempo reale se il tuo prestito è stato approvato** per programmare subito i tuoi acquisti.

**Prestipay** *Fast*

**Il prestito con esito in tempo reale**

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



# Cari Soci,

Lo scorso 13 maggio, in seconda convocazione, l'Assemblea dei Soci della banca – presenti oltre 2.200 Soci sugli 8.000 aventi diritto - ha approvato a larghissima maggioranza, tra gli altri punti all'ordine del giorno, il bilancio al 31 dicembre 2021 e il rinnovo delle cariche sociali.

I numeri davvero significativi della partecipazione all'appuntamento assembleare 2022 rappresentano la conferma di un percorso che ha voluto favorire il più ampio coinvolgimento dei Soci a questo importante momento della vita sociale e nel processo che ha portato alla votazione per il rinnovo delle cariche sociali.

E' stata l'occasione – seppure ancora nella modalità "a distanza" - per presentare i numeri dell'esercizio 2021 che ci mostrano una banca in salute e sempre più punto di riferimento per la comunità bresciana, sia dal punto di vista economico che di presenza commerciale e sociale.

Come noto la banca ha chiuso infatti l'esercizio 2021 con un utile di 3,12 milioni di Euro, forte in particolar modo di una crescita armonica di tutti i principali indicatori di bilancio e della masse intermedie, e di un

deciso incremento della clientela e della base sociale, segno di un sempre maggiore consolidamento del proprio ruolo di banca del territorio.

Grazie alle campagne attivate nel corso dell'anno, il 2021 ha visto infatti crescere la propria presenza sul territorio bresciano e lombardo grazie all'apertura di oltre 7.500 nuovi conti correnti con crescite a doppia cifra anche per quanto riguarda tutti i servizi collegati (Internet banking, carte di credito e debito). In deciso incremento anche la base sociale che a fine anno ha superato la soglia delle 8.000 unità grazie all'entrata di 619 nuovi soci. Una compagine sociale sempre più giovane (+ 286 giovani soci under 35) e a tinte rosa (con l'entrata di quasi duecento nuove socie nel 2021, la presenza delle donne all'interno della famiglia dei soci BTL raggiunge quota 1.815).

L'assemblea 2022 ha però rappresentato simbolicamente anche la chiusura e al tempo stesso il punto di inizio di un percorso che ha coinvolto e coinvolge tante persone verso un comune obiettivo.

Questi risultati sono infatti il

UBALDO ANTONIO  
CASALINI

*Presidente della  
Banca del Territorio  
Lombardo*

L'assemblea 2022 ha rappresentato simbolicamente anche la chiusura e al tempo stesso il punto di inizio di un percorso che ha coinvolto e coinvolge tante persone verso un comune obiettivo. Questi risultati sono infatti il frutto di un percorso avviato nel 2016 dal Consiglio di Amministrazione e che, anno dopo anno, grazie alla determinazione e impegno dei colleghi amministratori e del Collegio Sindacale, ha portato a intervenire sui fondamentali della banca e a consolidare il ruolo del nostro istituto sia dal punto di vista economico, che commerciale e di attenzione alla base sociale. Un traguardo che si è potuto raggiungere grazie alla convinta e decisiva adesione della struttura organizzativa della banca, dalla Direzione a tutti i collaboratori, a cui va il nostro ringraziamento. Un lavoro di squadra insomma.





frutto di un percorso avviato nel 2016 dal Consiglio di Amministrazione e che, anno dopo anno, grazie alla determinazione e impegno dei colleghi amministratori e del Collegio Sindacale, ha portato a intervenire sui fondamentali della banca e a consolidare il ruolo del nostro istituto sia dal punto di vista economico, che commerciale e di attenzione alla base sociale.

Un traguardo che si è potuto raggiungere grazie alla convinta e decisiva adesione della struttura organizzativa della banca, dalla Direzione a tutti i collaboratori, a cui va il nostro ringraziamento. E che ha trovato e sta trovando – questo dicono i numeri di crescita dei conti correnti e della compagine sociale – l’adesione e il crescente sostegno e la fiducia di tanti Soci e Clienti.

Un lavoro di squadra insomma.

Mi piace però sottolineare un altro aspetto del lavoro svolto a partire dal 2016 con l’operazione di fusione che ha dato avvio alla nuova realtà di BTL Banca del Territorio Lombardo. In questi anni siamo cresciuti non solo dal punto degli indicatori di bilancio, ma anche nella quantità e qualità delle relazioni sul territorio, capaci di rispondere alle più moderne esigenze di servizio della clientela grazie al supporto del Gruppo Cassa Centrale, sempre presenti grazie anche alle fortu-

nate partnership con alcune delle eccellenze del territorio bresciano.

Una banca sempre più aperta a collaborazioni e partnership “qualificate”, che ha permesso alla nostra banca di proseguire il percorso di radicamento nella comunità bresciana grazie alle collaborazioni attivate con alcune realtà d’eccellenza del proprio territorio. Vari i fronti di impegno attivi tra cui quello dedicato alla prevenzione e salute per i Soci grazie all’accordo con Fondazione Poliambulanza, con A2A Energia per l’offerta a condizioni agevolate di servizi su luce e gas, sul fronte della cultura e della promozione del patrimonio culturale con Fondazione Brescia Musei, di cui BTL è Educational Activity partner, e con Fondazione Castello di Padernello, e la fortunata collaborazione con Pallacanestro Brescia per la stagione di Lega Basket 2021-2022 con iniziative dedicate anche ai settori giovanili.

È invece recente la collaborazione attivata con FEduf, la fondazione per l’educazione finanziaria, che ha consentito negli scorsi mesi alla banca di attivare un percorso dedicato a circa mille studenti dei centri professionali di Brescia nell’ambito del progetto di educazione finanziaria.

All’orizzonte, grazie al recente accordo con Fondazione Cogeme, altre iniziative dedica-



te al tema della sostenibilità nel segno del dialogo tra istituzioni che hanno in comune il servizio al territorio.

Un percorso si chiude, come detto, e uno nuovo si apre. L'Assemblea 2022 infatti, come noto, ha provveduto a rinnovare gli organi sociali per il triennio 2022-2024. Il mio grazie e quello dell'intero Consiglio di Amministrazione, va alla compagine sociale per la davvero ampia attestazione di fiducia che ci avete tributato. Un particolare ringraziamento va al consigliere uscente, Battista Botturi che in questi anni non ha mai fatto

mancare il proprio contributo di equilibrio e competenza, e un saluto di benvenuto e un augurio di buon lavoro al neo amministratore, Francesca Capoferri.

Il percorso, il programma di lavoro che ci siamo dati nei prossimi mesi vuole continuare a scrivere su questa linea, tanto semplice quanto impegnativa in un contesto di mercato sempre più complesso: siamo e vogliamo essere sempre di più e sempre meglio "banca del territorio", al servizio dei tanti clienti e soci che ogni giorno ci confermano la loro fiducia.

### CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

<b>CASALINI UBALDO ANTONIO</b>	PRESIDENTE
<b>ZECCHI RENATA</b>	VICE PRESIDENTE VICARIO
<b>FACCHETTI RENATO</b>	VICE PRESIDENTE
<b>CAFFI OTTORINO</b>	AMMINISTRATORE
<b>CAPOFERRI FRANCESCA</b>	AMMINISTRATORE
<b>ISONNI LORENZO</b>	AMMINISTRATORE
<b>MUTTI STEFANO</b>	AMMINISTRATORE
<b>SILVESTRI MARCO</b>	AMMINISTRATORE
<b>TORRI NUNZIO</b>	AMMINISTRATORE

### COLLEGIO SINDACALE

<b>BERTOLI ORLANDO</b>	PRESIDENTE COLLEGIO SINDACALE
<b>GABELLI PATRIZIA</b>	SINDACO EFFETTIVO
<b>SPASSINI FABRIZIO</b>	SINDACO EFFETTIVO
<b>NOLLI ANDREA</b>	SINDACO SUPPLENTE
<b>PIGHETTI FRANCESCA</b>	SINDACO SUPPLENTE

### COLLEGIO PROBIVIRI

<b>MINA ANDREA</b>	PRESIDENTE COLLEGIO PROBIVIRI
<b>DE PAOLI AMBROSI ROBERTA</b>	PROBOVIRO EFFETTIVO
<b>DE VANNA GIANFRANCO</b>	PROBOVIRO EFFETTIVO
<b>CASUCCIO AURELIANO</b>	PROBOVIRO SUPPLENTE
<b>PELUCCO LORETTA</b>	PROBOVIRO SUPPLENTE

### COMITATO ESECUTIVO

<b>CAFFI OTTORINO</b>	PRESIDENTE COMITATO ESECUTIVO
<b>TORRI NUNZIO</b>	VICE PRESIDENTE COMITATO ESECUTIVO
<b>ISONNI LORENZO</b>	MEMBRO COMITATO ESECUTIVO
<b>MUTTI STEFANO</b>	MEMBRO COMITATO ESECUTIVO
<b>FACCHETTI RENATO</b>	MEMBRO COMITATO ESECUTIVO



# Non esiste alternativa al gioco di squadra

Di MATTEO DE MAIO  
Direttore Generale

**In generale, fuori dalle contingenze straordinarie e assolutamente gravi di questo periodo, è soprattutto l'ordinaria complessità del contesto nel quale le aziende e gli imprenditori si trovano quotidianamente ad operare – si pensi solo alle sfide legate al cambiamento e alla digitalizzazione - che richiede di porci nella dimensione culturale, prima ancora che organizzativa, del gioco di squadra.**

All'interno delle organizzazioni, del tessuto economico locale e non, nella dimensione istituzionale: davvero c'è ancora qualcuno che pensa che ci siano serie alternative al

"fare squadra"? Che crede che nell'ambito professionale, aziendale, economico o istituzionale, si possa davvero prescindere dal gioco di squadra per raggiungere (prima e meglio) gli obiettivi. Neppure coloro che hanno sempre pensato che tutta la vasta letteratura sul gioco di squadra

nella gestione delle organizzazioni rappresentasse solo un bel esercizio teorico, oggi

può fare a meno di ammettere che un individuo o una organizzazione non hanno prospettiva di lungo respiro senza una dimensione strutturata di relazioni e di cooperazione. Questi ultimi due anni di pandemia, questi ultimi mesi e settimane per altri versi con la crisi nell'approvvigionamento delle materie prime e l'accendersi del conflitto in Ucraina, ci restituiscono su vari fronti come il tema dell'operare insieme, del cooperare non sia più uno slogan, neppure una necessità ma un'urgenza alla quale aggrapparsi.

Ma in generale, fuori dalle contingenze straordinarie e assolutamente gravi di questo periodo, è soprattutto l'ordinaria complessità del contesto nel quale le aziende e gli imprenditori si trovano quotidianamente ad operare – si pensi solo alle sfide legate al cambiamento e alla digitalizzazione - che richiede di porci nella dimensione culturale, prima ancora che organizzativa, del gioco di squadra.

È il dato oggettivo della crescente complessità del fare impresa a chiamare in causa il gioco di squadra.

Lo abbiamo capito molto bene nelle occasioni nelle quali come banca abbiamo cercato di fare informazione in merito al tema PNRR e in particolare in occasione del convegno organizzato lo scorso 30 marzo con oltre duecento imprenditori del nostro territorio. Non solo le minacce, ma anche le opportunità (in questo caso gli investimenti che perverranno dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) andranno affrontate secondo una logica d'insieme, attivando canali di dialogo privato-pubblico, all'interno delle filiere o attraverso partnership mirate. E la nostra banca è pronta a giocare il proprio ruolo di facilitatore anche in questo contesto, fatto di occasioni ma anche difficile da gestire senza un lavoro di sponda.

Noi stessi ci stiamo da tempo attrezzando a gestire la crescente complessità del nostro mestiere, attivando delle soluzioni che fanno esplicito riferimento al gioco di squadra. Nell'ambito del più ampio processo di cambiamento che la nostra banca sta compiendo in questi anni per rispondere in maniera sempre più adeguata ai bisogni della clientela, stiamo a nostra volta rispondendo alla complessità con soluzioni che mettano al centro il lavoro di gruppo, il coordinamento e la sinergia tra funzioni, competenze e ruoli diversi. Con BTL che ora riveste il ruolo di "giocatore" in differenti ambiti, ora è da considerarsi una squadra essa stessa nel suo complesso, o nelle funzioni nella quale si articola.

È il senso della nostra appartenenza al Gruppo Cassa Centrale e al ruolo delle società e partnership che ogni giorno ci affiancano e ci permettono di focalizzare il nostro business sul servizio al cliente, e ci supportano in un'offerta sempre più qualificata e in linea con le sempre più (complesse) aspettative del mercato.

Lo stesso vale all'interno della nostra organizzazione di banca. Penso tra le altre novità

alla nuova squadra dei consulenti "bancassicurazione" (ne parliamo in questo numero). Un team che avrà il compito di supportare e affiancare un'altra grande squadra, quella della rete delle filiali, in quella che è la prospettiva più evidente del nostro "fare banca" del futuro prossimo: la consulenza in ambito finanziario e assicurativo.

Chiudiamo con un riferimento ad un "fare squadra" di successo. Siamo particolarmente orgogliosi in queste settimane di essere parte – in qualità di official bank – del team di sponsor che nella stagione in corso sostengono la realtà di Pallacanestro Brescia, in questo anno già segnato da tanti record e giornate memorabili.

La corrispondenza tra mondo dello sport e le dinamiche organizzative è cosa nota: per questo ci piace guardare a questo progetto vincente, plasmato e trasformato in pochi mesi in modello di eccellenza, come ci racconta l'intervista esclusiva a coach Alessandro Magro che trovate in questo numero. E vorremmo essere bravi a "portare via" qualcosa di questo mix di organizzazione, gestione dei singoli e crescita del gruppo, equilibrio ed entusiasmo, per fare crescere ancora di più la squadra BTL.

Perché la complessità si vince attraverso il gioco di squadra. Non ci sono alternative.



GIOCO DI SQUADRA - L'INTERVISTA (1)

## Lavoro e sacrificio per un obiettivo comune

**La squadra, il rapporto con Brescia e i tifosi, l'alchimia di una stagione da incorniciare nell'intervista esclusiva ad Alessandro Magro, coach della Pallacanestro Brescia.**

***Buongiorno Coach e grazie di averci dedicato un poco del suo prezioso tempo. Partiamo da lei. Come sta vivendo l'uomo Alessandro Magro questa entusiasmante stagione della sua squadra?***

"È sicuramente una stagione incredibile, soprattutto se si pensa che questo è solamente il primo anno di un nuovo progetto. È bello vedere che la squadra si è trasformata durante il percorso, conoscendo anche le difficoltà che ci sono state all'inizio. Adesso stiamo vivendo una stagione che sta andando al di là delle più rosee aspettative: per me è un enorme orgoglio e un piacere che la squadra sia performante sul campo e, soprattutto, che attraverso il proprio modo di giocare abbia riaperto un enorme entusiasmo in città: questo è fondamentale per il lavoro che vogliamo fare in questi tre anni con il club".

***Il suo rapporto con la città e con gli appassionati bresciani?***

"Il mio rapporto con la città e con i tifosi è sempre stato e continua ad essere ottimo. Ho vissuto a Brescia tre anni, in passato, occupando il ruolo di vice allenatore di Andrea Diana durante i primi tre anni di serie A dell'allora Basket Brescia Leonessa, dove credo di aver dato il mio contributo alla

crescita di questo brand. Adesso con Pallacanestro Brescia vogliamo continuare a crescere e farlo in una città che mi ha accolto e nella quale la mia famiglia abita da ormai sei anni è fondamentale. Il rapporto che si crea con la città è così solido e forte che si moltiplicano anche gli sforzi, professionalmente parlando, per riuscire a far funzionare tutto. Fuori dal campo, quando possibile, mi godo la città e i momenti di tempo libero insieme alla mia famiglia e agli amici, frequentando anche le meravigliose zone limitrofe: è un posto stupendo in cui vivere e in cui fare pallacanestro".

***Partendo dalla alchimia che si è creata in questi mesi sul parquet del PalaLeonessa. Quali sono gli ingredienti che consentono a un gruppo di giocatori di diventare un team vincente?***

"Credo che questi successi partano da lontano, da una visione e dalla precisa volontà di raggiungere degli obiettivi attraverso un modo chiaro di fare pallacanestro. La prima scelta che è stata presa ha riguardato le persone che mi avrebbero dovuto accompagnare in questo viaggio: il merito è, anzitutto, di Mauro Ferrari per avermi dato la possibilità di scegliere le persone che mi avrebbero affiancato, partendo dal general



manager Marco De Benedetto, per passare a tutti i componenti dello staff e, di conseguenza, alla scelta dei giocatori, alla quale tutti insieme abbiamo partecipato selezionando il roster per qualità sia tecniche che umane e questa è la vera forza del team. Siamo riusciti a cambiare il volto della stagione in corso d'opera attraverso il lavoro, il sacrificio, la volontà di far funzionare le cose e di fare tutti un passo verso l'obiettivo comune. Credo che ci voglia grande dedizione, senso di appartenenza e, soprattutto, senso di responsabilità. Tutti i miei collaboratori sono consapevoli di far parte di un progetto importante e hanno la possibilità di lasciare il proprio segno all'interno di esso, perché tutti hanno la sensazione che questa è anche la loro squadra, non solo quella del capo allenatore, e lo stesso vale per i giocatori. L'obiettivo e la promessa che è stata fatta loro a inizio anno è: vorremmo che questa stagione non fosse solo una stagione da mettere nel libro dei ricordi, bensì che fosse LA stagione. Tutti i miei giocatori credo stiano approcciando quest'annata proprio con questa voglia di rendere tutto speciale".

### **E quale è il ruolo del coach in questo processo?**

"Il ruolo del capo allenatore, in questo processo, credo sia importante soprattutto inizialmente, perché, come ho detto, tutto parte da una visione e ci vuole la capacità di portare tutti sulla stessa pagina con la grande forza di volontà di voler arrivare a un obiettivo e a un traguardo che nell'immediato può non essere visto o percepito. Ci vuole la capacità di dare

fiducia e ricevere fiducia, ci vuole la capacità di essere sempre onesti e leali, nel bene e nel male, perché sono fattori che nei rapporti umani pagano e, infine, durante la stagione ci vuole la capacità di trasmettere contenuti tecnici e tattici ma, soprattutto, avere la capacità di gestire le risorse umane ed essere capaci di motivare il gruppo, spingerlo, tenere vivo un insieme di persone fatto da tanti ego e cervelli diversi. L'aspetto psicologico, mentale e motivazionale che un capo allenatore deve preservare all'interno di un gruppo è decisamente importante e il fatto che questa squadra stia rispondendo in questo modo e sia così 'allenabile' è una cosa che mi riempie di orgoglio".

### **Infine, un augurio a tutti i tifosi bresciani per il prossimo futuro ...**

"Ringrazio i tifosi per il sostegno sempre maggiore che abbiamo visto durante la stagione e per il calore che si respira e si percepisce. Sono fondamentali per noi, soprattutto nelle partite casalinghe, anche se abbiamo visto quante volte e in quale numero siano venuti a sostenerci anche in trasferta: questo per noi significa veramente tanto. Quello che prometto è che lotteremo fino alla fine e cercheremo di allungare la stagione nei playoff il più possibile, per provare a rendere quest'annata, che già è straordinaria, ancor più unica e indimenticabile. Spero che i nostri tifosi siano orgogliosi di noi, mi auguro che quello che stiamo facendo sul campo rispecchi l'identità dei tifosi bresciani e spero che a medio termine si riesca a celebrare, tutti insieme, una vittoria importante".



# La persona, il capitale umano e professionale

Il "fare squadra" nel mondo artigiano nell'intervista a Eugenio Massetti, Presidente di Confartigianato Brescia e vicepresidente vicario nazionale di Confartigianato Imprese



**Presidente, partiamo facendo il punto sulla situazione del mondo economico e dell'artigianato lombardo in questo scenario presente così complesso**

Il prolungamento della guerra in Ucraina e l'aggravarsi della crisi energetica stanno rallentando il percorso di recupero dalla recessione causata dalla pandemia. Una situazione di incertezza globale che destabilizza le nostre imprese e le sta rendendo più caute nel fare investimenti a lungo raggio, ma, soprattutto, ciò che preoccupa è il calo di fiducia. Un atteggiamento prudente che inizia a mostrare ricadute sulla determinazione di ampliare il capitale umano delle aziende e il conseguente rallentamento delle dinamiche occupazionali. A fronte di tutto ciò, vale la pena sottolineare che le figure che le aziende cercano e ritengono nodali per affrontare un momento come questo faticano a trovarsi sul mercato: il mismatch tra domanda ed offerta di lavoro si è ulteriormente ampliato. È un tema del quale si discute da anni, ma che ora va affrontato di petto, con la massima urgenza, strutturando un connubio più solido e coeso tra mondo della formazione e dell'impresa.

**Cosa significa per lei "Fare squadra" nel contesto economico attuale?**

Il lavoro è l'essenza e la forza delle nostre aziende, per noi stessi e per i nostri collaboratori che, al nostro fianco, condividono impegno, sfide, obiettivi. Nell'artigianato, nelle micro e piccole imprese, il lavoro significa

“fare squadra”, mettere a fattor comune idee e progetti, fatica e passione per raggiungere risultati utili a tutti. Significa, soprattutto, rispetto delle persone, dignità, inclusione. Perché la persona, il capitale umano e professionale, sono il patrimonio più prezioso delle nostre aziende. Rappresentano la creatività, la motivazione, la forza d’animo, l’orgoglio di dare vita a prodotti e a servizi belli e ben fatti. In Confartigianato da oltre 70 anni rappresentiamo quel valore artigiano che ha fatto e fa grande l’Italia. Lo facciamo rappresentando imprese, che benché spesso piccole o piccolissime, sono diffusissime e radicate sul territorio, terreno su cui l’economia e il benessere di questa provincia, e di questo Paese, si reggono e crescono. Forti degli oltre 13 mila associati, a Brescia siamo la più grande organizzazione sindacale di rappresentanza provinciale e operiamo diffusamente su tutto il territorio provinciale attraverso 15 uffici e contando sulla professionalità di oltre 150 collaboratori per essere punto di riferimento costante per i nostri associati.

Quale il ruolo di Confartigianato, e in generale delle associazioni di categoria, in questo gioco di squadra?

Ne abbiamo dato prova già durante la pandemia: esserci e saper dare risposte immediate. Lo abbiamo fatto mettendo in campo efficaci strumenti solidaristici e di sussidiarietà come i nostri Fondi bilaterali a supporto di imprenditori e dipendenti, fino a Sanarti per gli interventi di assistenza sanitaria. Così come ora, con la guerra in Ucraina: ci siamo mossi come organizzazione per aderire a progetti di aiuto umanitario, sostenendo iniziative per la popolazione rifugiata grazie ad una rete collaudata che nella nostra provincia già così bene ha saputo fare nella risposta alla pandemia. Altresì sollecitando il Governo ad interventi mirati per alleviare almeno in parte le imprese e le famiglie dal caro energia, sollecitando una seria svolta nella politica energetica nazionale, perché si punti sull’autosufficienza e le rinnovabili: sono trent’anni che in Italia non si fa una seria politica energetica e la dipendenza dal gas russo è stato solo uno degli aspetti disastrosi conseguenti alla

guerra ma che ha fatto emergere l’inconsistenza dell’intero nostro sistema a riguardo.

**Per concludere, un’analisi su quali saranno le sfide che le aziende artigiane si troveranno ad affrontare nei prossimi mesi. Su quali temi dovranno farsi trovare preparate?**

La sfida più grande non è solo individuare con anticipo i driver di vantaggio competitivo nel futuro, ma far comprendere la necessità della trasformazione e accompagnare le imprese associate, rendendole consapevoli delle opportunità ma anche dei rischi. Occorre fare cioè cultura d’impresa, cambiare l’attitudine dell’imprenditore verso investimenti tecnologici, innovazione, formazione, ripensando alla propria governance. Al fine di supportare le imprese nell’affrontare questi momenti complessi e di emergenza, occorre essere lucidi nell’analisi e identificare le direttrici di ripresa delle imprese e gli ambiti su cui concentrarsi per accompagnarle in un percorso di trasformazione sostenibile e responsabile. Nel nostro DNA c’è la capacità di reagire e quella la capacità di adattamento a “valore artigiano” tipico delle donne e degli uomini che compongono le nostre imprese, che sono sul territorio e che ne costituiscono la bellezza, il valore e la ricchezza.

**“Nell’artigianato, nelle micro e piccole imprese, il lavoro significa “fare squadra”, mettere a fattor comune idee e progetti, fatica e passione per raggiungere risultati utili a tutti. Significa, soprattutto, rispetto delle persone, dignità, inclusione. Perché la persona, il capitale umano e professionale, sono il patrimonio più prezioso delle nostre aziende.”**

EUGENIO MASSETTI è Presidente di Confartigianato Brescia dal 2009 e Vicepresidente della Camera di Commercio di Brescia. Bresciano, imprenditore, opera nel settore dell’editoria ed è titolare della “Compagnia della Stampa – Masetti Rodella editori”. Presidente regionale lombardo dal 2013 e recentemente rieletto all’unanimità per il prossimo quadriennio, è membro della Giunta Esecutiva nazionale di Confartigianato Imprese dal 2020 e vicepresidente vicario nazionale di Confartigianato Imprese.

# Senso di coesione e appartenenza per una squadra vincente

Nelle parole di Alessandro Triboldi, Direttore Generale di Fondazione Poliambulanza, il punto sulla situazione sanitaria e il significato del fare squadra nell'emergenza



***Dott. Triboldi, partiamo chiedendole di farci il punto della situazione a due anni dall'inizio della pandemia. E quale insegnamento ci ha lasciato questo lungo periodo di emergenza sanitaria?***

La pandemia Covid-19 ha investito una parte della nostra Regione e Brescia in particolare con una violenza inaspettata, che ci ha colti impreparati. La risposta degli ospedali della nostra provincia è stata all'altezza della fama che viene loro riconosciuta. È su di essi infatti che, nella prima fase, è ricaduto l'intero carico dell'emergenza che, in qualche modo, è stata arginata. Fattori chiave di successo sono da ricondurre alla grande disponibilità del personale di qualsiasi mansione e livello, che si è messo in gioco incondizionatamente, all'organizzazione ed alla collaborazione fra strutture ospedaliere ed istituzioni, che hanno meglio orientato gli sforzi verso un servizio più efficace. Il tutto in un contesto in cui il sostegno della popolazione (sia in termini di incoraggiamento, che di contributi e donazioni) si è rivelato particolarmente generoso. Nel medio periodo tutte le componenti del territorio hanno contribuito alla fornitura dei servizi sanitari e socio-assistenziali organizzandosi e dando risposte convincenti anche su vaccini, tamponi e assistenza domiciliare.

## **Cosa significa per lei “fare squadra” nell’ambito della sanità?**

Giocare d’anticipo, cercando di prevenire i bisogni e non rincorrerli ha reso, per quanto possibile, meno disordinato e più sicuro il rapido processo di conversione verso l’ospedale Covid. Su tutto però è risultato vincente quel radicato senso di coesione e appartenenza del personale ai vari livelli: l’aver costruito negli anni una comunità di lavoro ha fatto sì che i cambiamenti da adottare non rimanessero ipotesi teoriche, ma venissero condivisi ed attuati velocemente da tutti gli operatori. Pur avendo vissuto momenti di estrema tensione, talvolta anche conflittuali, è sempre prevalso l’orientamento all’obiettivo di prestare assistenza al più elevato numero possibile di pazienti. Il personale ha fatto proprie le difficoltà dei malati e dei loro familiari: non si è risparmiato sia professionalmente che umanamente. La chiave di lavoro è stata la condivisione dell’operatività, far capire che le scelte erano necessarie. Ho visto infermieri di ambulatorio dare il loro contributo nelle terapie intensive e primari di rango spingere barelle.

**Un pensiero in prospettiva per concludere. Quali le sfide che Fondazione Poliambulanza si troverà davanti nel futuro prossimo e come si sta preparando ad affrontarle?**

Competenze, flessibilità organizzativa e digitalizzazione sono stati i fattori abilitanti per una risposta il più possi-

bile appropriata alle esigenze di assistenza e cura agli oltre 5000 pazienti covid che si sono presentati al Pronto Soccorso di Poliambulanza. Sono ambiti su cui è necessario investire ulteriormente per aderire agli indirizzi auspicati nella riforma varata a fine 2021 da Regione Lombardia. Ci aspettiamo una trasformazione importante: prevenzione, cura e riabilitazione, associati ai nuovi strumenti di tele-medicina e ad una medicina del territorio ripensata in chiave moderna, in costante dialogo con le strutture ospedaliere. Queste ultime devono trovare ristoro dell’enorme sforzo economico sostenuto durante l’emergenza Covid, con finanziamenti da destinare non solo all’adeguamento, alla ristrutturazione e all’ampliamento degli immobili. Occorre infatti investire su uomini, formazione e sistemi organizzativi.



**INVESTI IN SALUTE!  
REGALATI UN CHECK UP.**

FONDAZIONE  
**POLIAMBULANZA**  
Istituto Ospedaliero

**BTL** BANCA DEL TERRITORIO LOMBARDO  
Credito Cooperativo Italiano.  
Persone come voi.



# Generare Comunità, la Bassa Bresciana rinasce con l'economia collaborativa

**Con il Bando Emblematico Maggiore, il Castello di Padernello con l'Associazione Comuni Terre Basse e altri soggetti, sta rivalorizzando borghi artigiani, mobilità sostenibile, occupazione giovanile.**

Un territorio che rinasce riscrivendo la sua storia grazie all'economia di comunità. È un progetto in evoluzione quello della Fondazione Castello di Padernello, che dal 2005, grazie ad una riuscita iniziativa pubblico-privata e al coinvolgimento delle persone che abitano la Bassa Bresciana ha recuperato e reso fulcro di turismo e di cultura il Castello di Padernello, maniero quattrocentesco che ora è il cuore dello sviluppo dell'intero borgo di Padernello e di tutta la zona, in termini di sostenibilità sociale, economia ed ambientale. Con l'accesso al Bando Emblematico Maggiore 2020, assegnato dalla Fondazione Cariplo a settembre 2021, la Fondazione Castello di Padernello in collaborazione con Associazione Comuni delle Terre Basse, Cooperativa Cauto, Fondazione Cogeme Onlus, Connessioni Impresa Sociale, e il patrocinio della Fondazione Italia Patria della Bellezza, ha ottenuto 1 milione di euro per "Generare

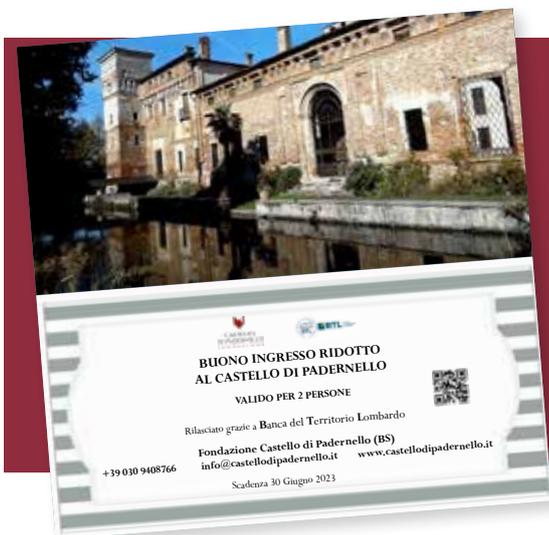
Comunità", dare spazio ad un'economia collaborativa per lo sviluppo del territorio. Il progetto è nato durante l'emergenza della pandemia, nella consapevolezza di voler rimettere al centro la socialità e "la bellezza, vero talento dell'Italia" – come sottolineato dalla Fondazione Italia Patria della Bellezza -, le persone come protagoniste dello sviluppo territoriale. Il fine del bando è infatti far vivere meglio le persone dove vivono e lavorano, dove studiano e cercano lavoro, con le loro famiglie e con gli affetti più cari. «Lo sviluppo, se non è condiviso con la comunità delle persone – sottolinea Domenico Pedroni, presidente della Fondazione Castello di Padernello - non fa emergere i potenziali inespresi e non è mai sostenibile. Non c'è sviluppo che tenga se non si mette in moto questo cambiamento culturale. E la comunità deve esserne protagonista». Così Padernello si sta trasformando in un bor-

go artigiano rigenerando le vecchie pietre in scuole botteghe, luogo di formazione per i giovani nell'artigianato e di turismo esperienziale. Di qui anche l'iniziativa di una raccolta fondi per l'acquisto condiviso di Cascina Bassa, un grande cascinale adiacente al Castello di Padernello, in cui creare le botteghe, sale per l'alta formazione e, a partire dal 2023, un albergo diffuso. Devolvendo la somma di 100 euro alla Fondazione Castello di Padernello, si riceve in cambio la possibilità di vivere un'esperienza unica a Padernello per due persone: un soggiorno speciale tra le storiche stanze del maniero, il Ponte San Vigilio, la colazione servita in Castello, il pernottamento.

«Nel modello di produzione basato sull'economia circolare - spiega Domenico Pedroni, presidente della Fondazione Castello di Padernello - tutto accade, si trasforma e si auto-rigenera all'infinito. Come un processo naturale, tutto viene rigenerato e poi mantenuto dalle persone che sono parte di una comunità. La Cascina Bassa sarà il luogo del recupero di antiche professioni artigiane. Il nostro desiderio è che sia bene di tutti, una proprietà comune e per la quale ogni individuo si senta una parte del tutto». Un'occasione condivisa per dare slancio al turismo dell'Associazione Comuni Terre Basse, sviluppando un'economia territoriale che punta molto anche sull'agricoltura di prossimità. Con i progetti del Bando Emblematico si è creata una piattaforma di convergenza tra attori locali pubblici e privati che insieme lavorano per innescare nuove forme di

economia e di occupazione giovanile, tra cui il recupero di immobili di valore storico, la creazione di una rete di piste ciclopedonali per favorire la mobilità sostenibile, l'attivazione di un hub di servizi, la rivalorizzazione dei borghi in ambito rurale ed artigiano, la realizzazione di un festival di comunità in cui far incontrare abitanti, associazioni, realtà imprenditoriali della zona e far nascere dal basso nuove idee e nuovi progetti.

Per sviluppare queste idee nel concreto, infatti, si sta curando e alimentando la rete dei comuni della Bassa Bresciana attraverso l'Associazione Comuni delle Terre Basse che ha visto recentemente l'aggiunta dei comuni di San Paolo, Borgo San Giacomo, Orzivecchi e Villachiara. Questa operazione ha lo scopo di creare un sistema di valorizzazione condivisa dei territori e delle loro peculiarità e ricchezze materiali e immateriali. Nello specifico, in linea con tale scopo, Fondazione Cogeme e Cooperativa Cauto stanno lavorando per una ricca mappatura delle terre basse raccogliendo e mettendo in rete le associazioni, le attività artigianali, commerciali e imprenditoriali della zona. Si stanno catalogando gli immobili comunali, i luoghi di interesse come chiese, santelle, musei, cascine storiche, parchi e giardini. Saranno, inoltre, mappate le reti di mobilità sostenibili, come la viabilità ciclo/pedonale e gli eventuali punti di ricarica elettrica, e le strutture ricettive come hotel, B&B, ristorazione, aree di sosta campeggi e camper, oltre che i vari servizi offerti dal pubblico e del privato.



## Se non ora, quando?

Con il voucher che trovi in questo numero di Valore Aggiunto, ingresso ridotto per due persone per la visita al Castello di Padernello.

Per info e prenotazioni:

FONDAZIONE CASTELLO DI PADERNELLO  
Via Cavour, 1 Padernello  
25022 Borgo san Giacomo (BS)  
Tel. 030 9408766  
E-mail: [info@castellodipadernello.it](mailto:info@castellodipadernello.it)  
Sito web: [www.castellodipadernello.it](http://www.castellodipadernello.it)



# PROGETTO PNRR. L'impegno di BTL

**Le iniziative del progetto della banca sul Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: il sondaggio per raccogliere le opinioni di 500 imprese bresciane, un convegno e un webinar per approfondire le opportunità del PNRR. Il ruolo della consulenza.**

Non solo parole intorno al PNRR. L'impegno di BTL per accompagnare le imprese clienti nel percorso che porta a meglio comprendere le opportunità derivanti dal PNRR si è già concretizzato in una serie di iniziative sul territorio e attraverso l'attivazione di strumenti e partnership a supporto delle aziende.

Si è partiti lo scorso febbraio con la presentazione dei risultati della indagine conoscitiva commissionata da BTL alla società di ricerche AstraRicerche di Milano sul grado di conoscenza del Piano Nazionale di ripresa e Resilienza da parte delle aziende del territorio servito dalla banca. Obiettivo della ricerca era quello di approfondire la percezione e il grado di interesse delle imprese bresciane e lombarde sul PNRR e relative opportunità, nonché di meglio comprendere le esigenze che ne potranno scaturire in termini di iniziative di supporto alle aziende da parte della banca bresciana. L'esito della ricerca che ha raccolto l'opinione di 500 imprese bresciane ha fatto emergere alcuni interessanti spunti di riflessione.

## LA CONOSCENZA DEL PNRR

Interrogato circa la **conoscenza** del Piano

Nazionale di Ripresa e Resilienza (**PNRR**) il **34.6%** del campione dichiara di saperne **molto o abbastanza** (ma solo il 3.5% molto) e il **65.4% poco o niente** (più di un intervistato su 10 non ne ha mai sentito parlare). Le aziende del settore Primario e quelle delle Costruzioni e del Commercio ne hanno una conoscenza meno intensa, mentre è maggiore presso Manifattura e Servizi.

Dei 9 intervistati circa su 10 che conoscono (anche solo un poco) il **PNRR, solo una parte** lo valuta **utile per la propria azienda** primariamente, **nel 41.6% dei casi, in modo indiretto per la creazione** di interessanti **opportunità di business** per il settore di appartenenza: si tratta in particolare dei forti e medi conoscitori del PNRR (58%), delle imprese con 20+ dipendenti (62%) e oltre un milione di € di fatturato (55%). Poi, per il **33.0% dei conoscitori**, il PNRR è molto o abbastanza utile anche in **modo diretto, per l'accesso a risorse** da parte della propria azienda: in particolare per i forti e medi conoscitori del PNRR (43%), per le imprese con 20+ dipendenti (57%), appartenenti al settore primario (50%). In sintesi: Più le aziende sono informate sul tema PNRR, più ritengono possano esserci opportunità di



## IL SUPPORTO DI BTL ALLE AZIENDE

Vuoi saperne di più sulle iniziative della banca in tema di PNRR? La tua azienda è interessata a processi di innovazione e/o digitalizzazione connessi con il PNRR? Vuoi avere maggiori informazioni circa le opportunità di eventuali bandi relativi alla tua attività imprenditoriale?

Contatta la tua filiale BTL di fiducia o scrivi a [marketing@btlbanca.it](mailto:marketing@btlbanca.it)

rette o indirette per il loro business.

### RILEVANZA DELLE MISSIONI PNRR

Fra le 6 missioni del PNRR: la **massima rilevanza** è attribuita all'**area della digitalizzazione innovazione**, competitività, cultura e turismo: molto o abbastanza rilevante per il 51.6% degli intervistati, riveste importanza in particolare per i forti e medi conoscitori del PNRR (64%), per le imprese con 20+ dipendenti (61%), settori manifattura (65%) e servizi (61%). **A seguire, l'area della rivoluzione verde e transizione ecologica rilevante per il 44.4%** del campione: a spiccare sono le imprese con 20+ dipendenti (57%), il settore primario (68%).

### STRUMENTI DI SUPPORTO PER LE AZIENDE

Per poter essere parte attiva dei progetti finanziati dal PNRR il **70.8%** degli intervistati giudica **utile un servizio gratuito di aggiornamento quotidiano** relativo ai bandi disponibili, alle opportunità di finanziamento (per il 40.1% di costoro un servizio siffatto è molto utile): sono in particolare i forti e medi conoscitori del PNRR (82%), settore servizi (80%). Segue con breve distacco un **servizio di consulenza finanziaria** per uno o più progetti la cui **utilità è riconosciuta dal 61.4%** del campione: in particolare dai forti e medi conoscitori del PNRR (70%), delle imprese con 20+ dipendenti (73%). Le **necessità di supporto** in merito al PNRR sono primariamente legate a **trovare bandi interessanti** per l'azienda (**52.1%**: esigenza espressa in particolare

dalle imprese con 20+ dipendenti, 63.0%; con fatturato di oltre un milione di €, 62%) e a **valutare concretamente se l'azienda ha la possibilità di partecipare** ai bandi (**45.5%**: qui emergono in particolare le imprese tra 10 e 19 dipendenti, 55%; con fatturato tra i 200mila e un milione di euro, 57%; settore primario, 58%). Meno indicate le attività più volte alla partecipazione vera e propria: scrivere i testi di partecipazione (31.4%) e fare un business plans di progetto (21.6%).

### IL CONVEGNO E IL WEBINAR

Tutto esaurito per il convegno **"PNRR e Imprese. La sfida e le opportunità"** organizzato da BTL lo scorso **mercoledì 30 marzo alle presso Villa Fenaroli a Rezzato**. Ad accogliere i duecento imprenditori che hanno accettato l'invito di BTL, i saluti e l'introduzione del Direttore Generale di BTL Matteo De Maio. Si sono succeduti quindi, tra interventi e case histories: Michele Bini, Responsabile Servizio Corporate Nord di Cassa Centrale Banca, Patrick Beriotto, Marketing & Communication Director di Warrant Hub, Luca Lesignoli, CEO di Neosperience LAB e Renato Bonaglia, CEO di Alcaass spa. Il convegno è stato coordinato dal giornalista Gianni Bonfadini.

A seguire, lo scorso 11 maggio 2022, si è svolto il webinar organizzato in collaborazione con Giuffrè Francis Lefebvre SpA sul tema **"Bando PNRR per tetti fotovoltaici per aziende agricole, zootecniche e agro-industriali"** per approfondire le opportunità del PNRR riguardanti la produzione di energia elettrica in ambito agricolo, con particolare riguardo agli aspetti di natura civilistica e fiscale.



# SOCIO BTL. Tutto un mondo

Per il secondo anno consecutivo BTL presenta la brochure – aggiornata e ampliata - che racchiude il mondo delle agevolazioni e delle iniziative dedicate alla compagine sociale BTL.



Anche per il 2022 BTL presenta e mette a disposizione dei propri soci e clienti nelle filiali la brochure "Socio BTL. Tutto un mondo". Una versione aggiornata e ampliata quella del 2022 che ha l'obiettivo di raccogliere e presentare in un agile libretto informativo tutte le agevolazioni e iniziative dedicate alla compagine sociale BTL per l'anno in corso. Non sempre è possibile per il Socio conoscere e per la banca dare conto delle agevolazioni in maniera compiuta: ecco allora questo strumento che le racchiude tutte. Un work in progress, un lavoro in continuo progresso, che vuole migliorare anno dopo anno, permettendo di ampliare l'offerta di prodotti, servizi e partnership di valore a favore dei Soci della banca, non focalizzandosi però solo sui servizi bancari, ma cercando di andare a toccare vari aspetti di interesse: dal welfare e alla salute, alla cultura, al mondo della previdenza e della protezione assicurativa, fino ai servizi di pubblica utilità (noleggio a lungo termine, convenzione luce e gas con





A2A Energia, etc.) e alle iniziative dedicate ai giovani soci.

### **Previdenza e protezione assicurativa al centro del progetto 2022**

Al centro delle novità del progetto Soci 2022, una parte delle proposte per il Socio attengono al mondo della previdenza e della protezione assicurativa. Questo perché l'attenzione alla compagine sociale passa anche attraverso una crescita in consapevolezza e cultura sui temi della protezione assicurativa e della previdenza, ancora troppo sottovalutati nel nostro Paese. Grazie alla collaborazione tra la banca e la società del Gruppo Cassa Centrale, Assicura, è stato quindi possibile offrire ai Soci BTL una serie di proposte agevolate nell'ambito della protezione assicurativa sulla persona, sulla casa e sulle attività di impresa con scontistiche sul premio fino al 27 %. Per ogni informazione su polizze e relative scontistiche dedicate ai Soci BTL, è possibile rivolgersi alla propria filiale di fiducia che offrirà una consulenza personalizzata.

### **Rinnovata la convenzione con Poliambulanza Brescia**

Abbiamo a cuore la salute dei nostri Soci. Questo il senso della iniziativa che è stata proposta anche per il 2022 a tutti i Soci di BTL Banca del Territorio Lombardo grazie alla collaborazione tra la banca e l'istituto Fondazione Poliambulanza di Brescia. Una collaborazione tra le due realtà bresciane che nella pratica permette agli oltre 8.000 Soci BTL di poter effettuare un poli check up presso l'istituto ospedaliero Poliambulanza di Brescia a condizioni fortemente agevolate. BTL e Fondazione Poliambulanza confermano così la costante l'attenzione nei confronti della salute intesa non solo come assenza di malattia ma come benessere fisico, psicologico e sociale delle persone. Sempre maggior peso viene giustamente dato, nell'ambito del benessere, allo stile di vita salutare e al miglioramento della propria qualità di vita come preziosi strumenti per la prevenzione delle malattie cronico-degenerative. La proposta riservata

ai Soci BTL, grazie alla collaborazione con l'istituto Poliambulanza di Brescia, dal 2019 continua tracciare un percorso in questa direzione: promuovere il benessere grazie a iniziative di controllo generale per lui e per lei, con un polichcek up da svolgere nel breve arco di una mattinata con la visita finale di uno specialista. Per ogni altra informazione sulle condizioni e modalità di adesione alla convenzione, è possibile rivolgersi alla propria filiale di fiducia.

### **#SociBTL speciali ...**

Di questi tempi di sofferenze calcistiche sul fronte azzurro ... poter affermare di avere un Campione del Mondo nella compagine sociale è davvero tanta roba. Per Spillo Altobelli evidentemente non ci sono bisogno di presentazioni. Ci permettiamo solo di ricordare che il prossimo luglio ricorrono i quaranta anni dalla storica impresa degli azzurri al Mundial 1982, l'epica cavalcata della Nazionale di Bearzot fino alla finale con la Germania. Dove guarda caso arrivò il sigillo del nostro Alessandro.

*Un grosso grazie allora ad Alessandro "Spillo" Altobelli per la cortesia e disponibilità dimostrata nel concedersi a questo simpatico scatto con Cristian Dolcera, responsabile della filiale di Flero e Alberto Comini dell'Ufficio Comunicazione BTL.*



## Percorso di Educazione Finanziaria per i CFP bresciani. La carica dei Mille

Si è chiuso nei giorni scorsi il progetto "Verso la Professione", percorso di educazione finanziaria di BTL Banca rivolto agli studenti dei Centri di Formazione Professionale (CFP) della provincia di Brescia. Il percorso formativo che si è svolto dal mese di ottobre 2021 ad aprile 2022, grazie alla collaborazione con FEduF, la Fondazione per l'Educazione Finanziaria e al Risparmio costituita da ABI (Associazione Bancaria Italiana) per promuovere la cultura economica in Italia, e all'impegno del Centro di coordinamento dei CFP di Brescia, ha visto la partecipazione di 959 studenti appartenenti a 50 classi di 7 istituti scolastici. Nel corso delle cinque lezioni tenutesi in modalità DAD, gli studenti hanno potuto approcciare alcune delle tematiche riguardanti l'educazione finanziaria anche nella prospettiva dell'attività professionale che andranno a svolgere. Il programma ha infatti spaziato dalla gestione consapevole del denaro, al risparmio e alla pianificazione, passando dall'utilizzo dei sistemi di pagamento elettronici, fino ai temi legati all'imprenditorialità e alla previdenza. L'iniziativa di BTL si inserisce nel progetto di Educazione Finanziaria avviato nel 2021 in collaborazione con FEDUF - Fondazione per l'Educazione Finanziaria e al Risparmio costituita da ABI (Associazione Bancaria Italiana).

## Franciacorta e Cilento. Due realtà unite dall'eccellenza. Il convegno di Associazione Terra della Franciacorta

Presente anche BTL tra i partner del convegno organizzato a Corte Franca lo scorso 20 maggio 2022 da Associazione Terra della Franciacorta, Comunità Montana Calore Salernitano e Comuni di Capaccio-Paestum e Castellabate. Nell'ambito del Progetto di sviluppo integrato nel settore culturale, turistico e agro-alimentare il convegno ha inteso mettere insieme due realtà conosciute a livello nazionale - la Franciacorta e il Cilento - accomunate dall'essere eccellenze sotto vari profili, culturale, turistico ed agro-alimentare, con l'obiettivo di sviluppare sinergia fra due territori tanto lontani quanto simili dal punto di vista della attrattività paesaggistica e della delicatezza ambientale. La volontà degli organizzatori è quella di far conoscere le peculiarità del Cilento, e specularmente la Franciacorta - con un approccio narrativo, convinti del fatto che una terra da favola vada illustrata facendo leva sia sui sensi sia sulla conoscenza.



## Il Credito Cooperativo per l'emergenza in Ucraina

Anche BTL Banca del Territorio Lombardo ha aderito all'iniziativa unitaria nazionale di raccolta fondi attivata dalle Banche di Credito Cooperativo, Casse Rurali e Casse Raiffeisen in collaborazione con Caritas Italiana, a favore del progetto di intervento umanitario - soprattutto nei confronti dei bambini e degli adolescenti - che quest'ultima sta gestendo in Ucraina e nei Paesi limitrofi sin dalle prime ore successive all'inizio dell'intervento militare russo. L'iniziativa, coordinata da Federcasse, è promossa dal Gruppo Cassa Centrale, dal Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea e dalla Raiffeisenverband Südtirol Gen. Constatando l'esodo silenzioso e sfinito di una marea di sfollati, essenzialmente donne, bambini e anziani, e in particolare minori non accompagnati - erano molti, infatti, gli orfanotrofi in Ucraina che, a causa della guerra, hanno dovuto chiudere e trasferire i bambini e gli adolescenti ospitati verso i confini con Paesi più è stato proposto di destinare fin d'ora le donazioni che stanno pervenendo proprio per i minori non accompagnati, particolarmente esposti a rischi in situazioni come queste, finalizzandoli alla loro accoglienza e al loro accompagnamento nei centri aperti in Moldavia, Romania e Polonia. Presso tutte le filiali BTL è possibile effettuare i bonifici per l'iniziativa in oggetto senza il pagamento di commissioni.



## Anche per il 2022 successo per la campagna "Passa a BTL"

Tre soggetti che richiamano il legame della banca con Brescia e la sua provincia: uno scatto con quattro giocatori della Pallacanestro Brescia - di cui BTL è "official Bank" anche per la stagione LBA 2021/2022 - una passeggiata in tandem al parco Tarello di Brescia con vista sul Crystal Palace e una vecchia lambretta di passaggio sullo sfondo della splendida piazza loggia di Brescia. La novità del 2022 - insieme alla promozione sul conto corrente che permette uno sconto per chi sceglie di passare a BTL - è rappresentata dall'offerta del Mutuo PRIMACASA 100 % dedicato alle giovani coppie. Filo conduttore della campagna "Passa a BTL" che è stata pubblicizzata sui giornali e media locali, su bus e metro di Brescia e provincia, è lo slogan "Ti offriamo un passaggio, senza pensieri". Cosa c'è di più semplice e simpatico di un passaggio senza pensieri? Gioca su questo concetto di "passaggio semplice e conveniente" la promozione dedicata ai nuovi clienti che intendono aprire un conto corrente in BTL o sottoscrivere un mutuo "prima casa". "Una campagna improntata alla concretezza e con uno stile caratterizzato da ironia, in linea con la comunicazione di BTL - spiegano il Presidente Ubaldo Casalini e il Direttore Generale Matteo De Maio - che al tempo stesso vuole veicolare un messaggio di convenienza e semplicità, con un'attenzione particolare ai giovani".



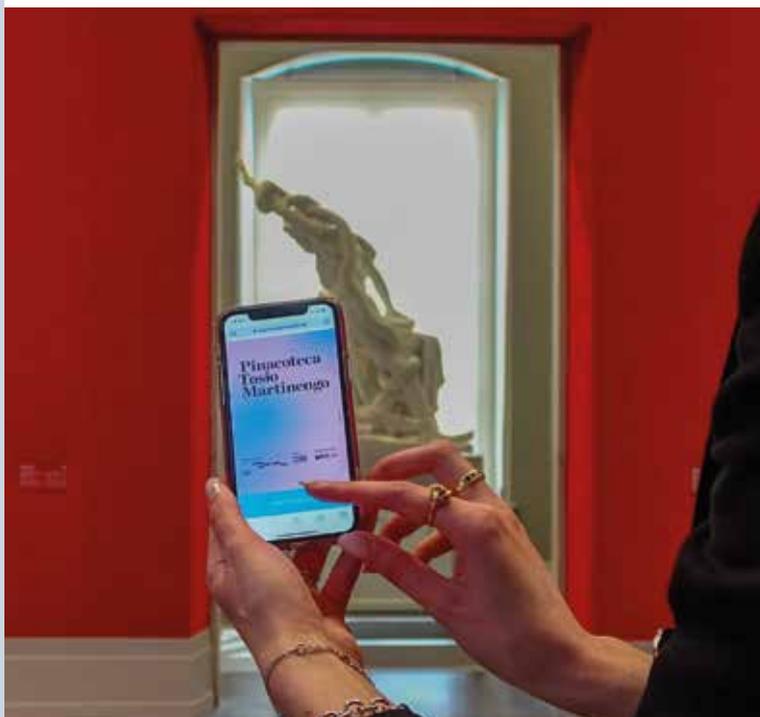
Vi offriamo un MUTUO senza pensieri ...fino al 100%!

Scegliere il MUTUO PRIMACASA 100% BTL che Finanzia Fino a 30 anni integralmente l'acquisto o la ristrutturazione della vostra prima casa (\*)

800 85 71 11 [www.bancadeltorrito.com/btl](http://www.bancadeltorrito.com/btl)

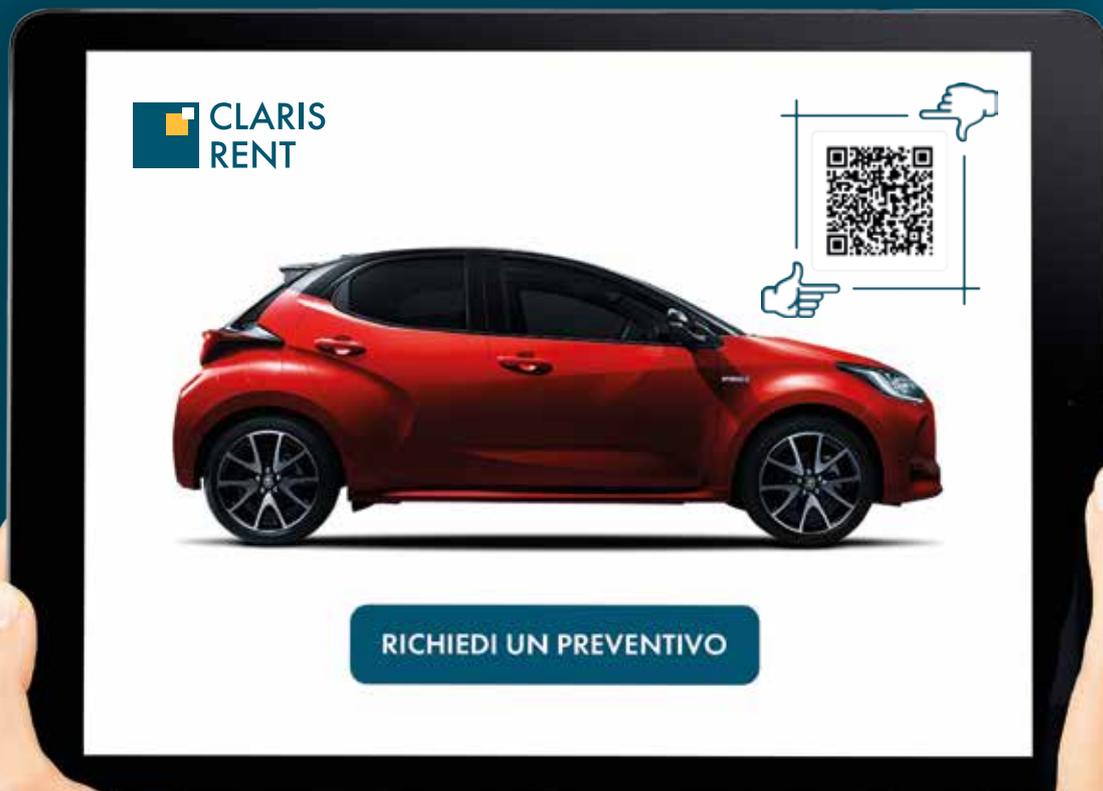
## Grazie a BTL, scopri i capolavori della Pinacoteca Tosio Martinengo con EasyGuide!

Un'innovativa guida multimediale gratuita, semplice e fruibile direttamente dal proprio smartphone! Questo in sintesi il senso della novità presentata nelle scorse settimane da Fondazione Brescia Musei che promette di offrire una esperienza nuova alle bellezze artistiche della città di Brescia. Il nuovo percorso espositivo in 21 sale di Pinacoteca Tosio Martinengo, con la sua importante collezione di opere - Raffaello, Foppa, Savoldo, Moretto, Romanino, Lotto, Ceruti, Hayez, Thorvaldsen, Pelagi, Canella e Canova per citare i nomi più noti, potrà essere fruita da oggi anche grazie alla nuova EasyGuide realizzata da Fondazione Brescia Musei in collaborazione con MuseumMate, un ricchissimo strumento per approfondire la conoscenza e l'esperienza del Museo. Non si tratta di una App, l'accesso ai contenuti è immediato e avviene attraverso la scansione di un codice QR, consegnato al visitatore nel momento dell'acquisto del biglietto. In questo modo, non è necessario scaricare nulla sul proprio smartphone ed è possibile usufruire dei contenuti con una semplice connessione on line. I testi, le immagini, i video e gli altri contenuti multimediali sono disponibili in italiano e inglese e rimangono fruibili durante tutta la visita. L'accesso ai contenuti è immediato e avviene attraverso la scansione di un codice QR. EasyGuide è fruibile anche da parte di persone sorde grazie alla presenza del testo scritto. Il sistema è stato realizzato grazie al supporto di BTL Banca del Territorio Lombardo, Educational Activity Partner di Fondazione Brescia Musei.



CON IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE  
**LA TUA AUTO  
LA SCEGLI IN BANCA**

Tante offerte speciali e auto in pronta e rapida consegna:  
**IN OMAGGIO UN BUONO CARBURANTE DA €400**



Accedi tramite QRcode oppure dal sito [clarisrent.it/areariservata](http://clarisrent.it/areariservata)  
Utilizza le credenziali a te dedicate:

NOME UTENTE

Soci

PASSWORD

Claris\_Rent

# Pos, nuovi obblighi sui pagamenti elettronici a partire dal 30 giugno 2022

Il Pos diventa obbligatorio con la conversione in legge del decreto PNRR: con 229 voti favorevoli e 28 contrari, il Parlamento ha approvato in via definitiva il DL 152/2021 con cui viene convertito in legge il decreto PNRR, Piano nazionale di ripresa e resilienza.

Il provvedimento inizialmente disponeva che a partire dal 1° gennaio 2023 alla mancata accettazione di un pagamento di qualsiasi importo tramite carte di pagamento, si applicava una doppia sanzione amministrativa pecuniaria. Questo DL 152/2021 ha subito un'importante modifica con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale del Decreto-Legge 30 aprile n. 36, in cui diventa operativa la stretta del Fisco sull'uso del contante e i pagamenti in nero con la mancata emissione di scontrini e ricevute già a partire dal 30 giugno 2022.

Ma cosa entrano le sanzioni sul Pos con il Piano nazionale di ripresa e resilienza? La risposta a questa domanda sta nel fatto che la riduzione del contante e la promozione di strumenti di pagamento alternativi e digitali, rientrano, per il 1° semestre 2022, nella Milestone M1C1-103 del Pnrr messa a punto dal Governo per contrastare l'evasione da omessa fatturazione o dalla mancata emissione dei corrispettivi così come la cosiddetta "evasione con consenso", più difficile da far emergere in quanto prevede l'accordo tacito tra chi cede il bene o la prestazione di servizio e il cliente che lo acquista o ne usufruisce. La missione del Pnrr prevede espressamente l'emanazione di norme e misure regolamentari per incoraggiare il rispetto degli obblighi fiscali, o della cosiddetta tax compliance così come per migliorare audit e controlli.

## Doppia sanzione a chi rifiuta il Pos

Nel testo definitivo il quadro sanzionatorio per coloro che effettuando l'attività di vendita di prodotti e di prestazioni di servizi (anche professionali) non rispettano la norma, secondo cui sono tenuti ad accettare anche pagamenti elettronici (transazioni con carte e bancomat), salvo i casi di oggettiva impossibilità tecnica,

prevedono: una sanzione pecuniaria fissa di 30 euro; un'ulteriore sanzione pari al 4% del valore dell'operazione rifiutata.

Inoltre, è stato stabilito che per tali violazioni, relativamente alle procedure e ai termini, si seguono le norme generali sulle sanzioni amministrative dettate dalla legge 689/1981, ad eccezione per l'articolo 16, che disciplina il pagamento in misura ridotta; pertanto, al contravventore non è consentito pagare una somma pari alla terza parte del massimo della sanzione entro 60 giorni dalla contestazione immediata.

## I controlli

Il decreto definisce, inoltre, le modalità di controllo delle violazioni. Gli addetti (anche ufficiali e agenti di polizia giudiziaria) possono assumere informazioni e procedere a ispezioni di cose e luoghi diversi dall'abitazione privata, con rilievi segnaletici, descrittivi e fotografici. L'autorità deputata a ricevere il rapporto redatto dall'accertatore è il prefetto del territorio in cui è stata commessa l'irregolarità.

Alla luce della nuova riforma, Banca BTL ha selezionato per professionisti e commercianti differenti strumenti fisici o digitali che ogni giorno garantiscono ai Clienti il migliore e più conveniente servizio POS in base alle differenti attività svolte che prevedono canoni ridotti e commissioni agevolate.

Chi fosse interessato ad approfondire l'argomento può contattare la sua filiale di fiducia, considerando l'obbligo normativo emanato.



**BTL OFFRE UN SERVIZIO POS SU MISURA!**



# Sono 10.000. Ma non chiamateli followers

**Sito web, newsletter, pagine social. Si conferma il posizionamento e la visibilità di BTL sul digital per una presenza e una comunicazione sempre più integrata tra canali online e fisico.**

Di ALBERTO COMINI  
Ufficio Comunicazione  
e Soci

Nel mondo dei social network, i followers – traduzione letterale “seguaci” - rappresentano gli utenti che scelgono di visualizzare tutti i contenuti di un altro utente in modo tale da tenersi costantemente aggiornati su ciò che quest’ultimo pubblica. Diciamo subito che la parola “seguace” decisamente non ci piace. Non rappresenta chi ci ha dato fiducia sui social e non rappresenta quello che è il senso della nostra presenza digitale. Non abbiamo nessuna intenzione di avere “seguaci” e siamo sicuri che nessuno di coloro che ci segue voglia essere definito in questa maniera, benché nella sua più moderna versione inglese. Se in oltre 100 anni di storia abbiamo costruito la nostra identità e raccolto la fiducia dei nostri Soci e clienti attraverso la cura delle relazioni “reali”, abbiamo troppo rispetto delle persone

che usano i nostri social per considerarsi “utenti che ci seguono”. Più che seguirci, ci piace pensare invece che siano persone che per un certo tratto sono al nostro fianco. Siamo infatti convinti che chi si è avvicinato alle pagine social BTL, lo abbia fatto per semplice curiosità o per il classico passaparola digitale, per un bisogno di maggiore informazione, semplicemente perché ci conosce e ci apprezza nel mondo reale. O perché vuole solo conoscerci meglio. Simpatizzanti. Siamo consapevoli che può apparire un termine un po’ antiquato – soprattutto nel mondo social - ma che dà effettivamente l’idea di come la pensiamo sui cosiddetti “followers”. Le banche in generale non godono della unanime simpatia del grande pubblico sia nel mondo reale che in quello virtuale. E’ allora con un poco di orgoglio che possiamo dire che in queste settimane i “simpatizzanti virtuali” di BTL hanno raggiunto le 10.000 unità. Diecimila sono coloro che ogni giorno hanno



scelto di seguire le pagine di BTL su Facebook, LinkedIn e Instagram.

Tanti ? Pochi ? Francamente sono comparazioni che non ci interessano particolarmente. La comunicazione social, quella che vuole essere davvero seria e duratura, è fatta di percorsi e contenuti che non durano il breve istante di un click o di un like, ma che si consolidano nel lungo termine e con gradualità. Di sicuro sappiamo che i "simpatizzanti virtuali" di BTL sono cresciuti numericamente giorno

per giorno, cinque, dieci al giorno non di più, attorno a contenuti che li potevano interessare, una notizia o una promozione commerciale, la semplice condivisione dei valori che esprimiamo o delle iniziative che portiamo avanti sul nostro territorio. Dietro di essi sappiamo esserci persone reali, che abitano il nostro territorio, che con diversi gradi di interesse e coinvolgimento, hanno scelto di tenerci tra i loro interessi. Grazie a tutti i nostri simpatizzanti virtuali e continuate .... ad affiancarci!

## I NUMERI DELL'ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE DIGITALE NEL 2021

Anche per il 2021, il sito web di BTL si conferma strumento sempre più apprezzato e utilizzato da clienti e Soci per rimanere aggiornati riguardo a iniziative e servizi della banca e allo stesso tempo come canale di comunicazione e richiesta di informazioni. I dati di traffico sul sito web [www.bancadeltorriolombardo.it](http://www.bancadeltorriolombardo.it) registrano, rispetto al 2020, un aumento del 40,10 % degli utenti che hanno effettuato l'accesso, del 20,29 % delle sessioni (i singoli accessi), e del 11,4 % delle pagine visitate rispetto all'anno precedente che già presentava dati in forte crescita, causa il periodo di lockdown della primavera 2020. A fronte di 208.000 utenti che hanno effettuato l'accesso, e di 444.000 accessi annui, sono quasi 700.000 le pagine del sito visualizzate nel corso del 2021.

L'informazione digitale nel 2021 ha potuto usufruire inoltre dello strumento della newsletter, utile a veicolare via mail iniziative e promozioni della banca con l'invio a cadenza mensile di una informativa rispettivamente ai clienti (tramite la newsletter "BTL News"), e ai Soci (con la newsletter dedicata "SociOnline").

Sempre più importante anche il contributo nella comunicazione digitale da parte dei canali social della banca: Facebook, LinkedIn e Instagram. Nel corso del 2021 sono state oltre 630.000 le visualizzazioni totali dei post sulle pagine social della banca. Un'informazione continua e aggiornata 365 giorni all'anno, quella garantita dai canali social BTL che nel 2021 si è concretizzata in 141 post pubblicati con 340.000 visualizzazioni sulla pagina Facebook BTL, 178 post pubblicati con 242.000 visualizzazioni su LinkedIn e 137 post pubblicati con 50.000 visualizzazioni sulla pagina Instagram.





# CONSULENZA ASS

1

## IL NUOVO TEAM CONSULENTI BANCASSICURAZIONE

Il tema della protezione assicurativa è di forte attualità, specialmente per quanto riguarda il nostro Paese che non risulta allineato rispetto agli altri partners europei dove invece la ricerca di tutele dai rischi legati alla salute, ai beni, al patrimonio, rientra in un contesto di normalità e dove possedere una polizza assicurativa rappresenta una priorità. E' necessario colmare progressivamente questo "gap", fare in modo che ciascuno percepisca il forte valore dei prodotti di protezione e BTL svolgerà il suo compito con la consueta attenzione al territorio di riferimento, alle persone che lo abitano, alle attività produttive che lo caratterizzano. Una copertura assicurativa è essenziale per la tranquillità del cliente, per garantire un futuro il più possibile sereno alle famiglie, per consentire una pianificazione aziendale alle imprese...per evitare che uno "sfortunato evento" intacchi i nostri equilibri, la nostra serenità, i nostri risparmi... Il nuovo staff di consulenti "banca-assicurazione" sarà un valido supporto al quotidiano lavoro delle filiali, saprà valorizzare ancor più le competenze in questo sfidante percorso di gestione dei bisogni assicurativi. BTL è in grado di offrire un ampio ventaglio di coperture assicurative e soprattutto è in grado di proporre quelle più adatte a ciascuna realtà, senza inseguire mere dinamiche di mercato ma facendo una consulenza personalizzata. I pilastri su cui si fondano la serenità e la tranquillità di una persona sono la protezione e la previdenza. Da tempo BTL investe per sensibilizzare famiglie e imprese sull'importanza di questi temi. Siate SICURI...vi aspettiamo in filiale.

**Quattro punti di vista per un unico obiettivo: un servizio di consulenza assicurativa che risponda alle reali esigenze di Clienti e Soci. Perché la ricerca della migliore soluzione assicurativa richiede un team a tutto campo.**

2

## PAOLA TRAININI – LA CONSULENZA ASSICURATIVA IN FILIALE

Saper ascoltare, cogliere i bisogni e tradurli, insieme con il cliente, in un piano assicurativo. Per chi ogni giorno in filiale si trova a incontrare e ad avere a che fare con la vita e le storie dei clienti, consulenza assicurativa significa prima di tutto saper ascoltare e cogliere le esigenze della persona e della famiglia. Questa è la premessa per poi costruire insieme un progetto di protezione e di investimento che possa garantire un futuro sereno al riparo da qualsiasi evento avverso. Un ascolto attento e mirato. Perché per fornire una consulenza seria e professionale è fondamentale individuare e porre attenzione alle priorità della persona al fine di realizzare un piano assicurativo che sappia accompagnare nel tempo tutti i momenti della vita.

# ICURATIVA BTL 4.0

## ANDREA ONOLFO - LA CONSULENZA ASSICURATIVA PER L'UFFICIO DI SEDE

Per un ufficio centrale la consulenza assicurativa è sacra, frutto del fatto di svolgere un lavoro dedicato al controllo degli intermediari e al contemporaneo e fondamentale supporto fornito agli stessi mentre effettuano consulenza con la clientela. La trattativa con il cliente deve essere incentrata sull'identificare i reali bisogni dei clienti e colmare le aree di scopertura che potrebbero metterlo in difficoltà, scriverlo è facile, farlo un po' meno... ci si scontra con la volontà di avere il massimo al minimo costo oppure al rimando compulsivo, figlio del "preferisco non pensarci", o "accade agli altri", come se non pensare ad un possibile problema possa proteggerci in qualche modo. La consulenza è sacra, va fatta rispettando tutti i crismi normativi, di trasparenza e di rispetto del cliente.

3

4

## GIOVANNI TAMBALOTTI - LA CONSULENZA ASSICURATIVA DELLO SPECIALISTA SULLA RETE

Il consulente BTL è un professionista specializzato nel cogliere i bisogni dei propri Soci e correntisti e nel proporre le migliori soluzioni assicurative all'interno di un mercato in continua evoluzione. Dobbiamo aiutare i nostri artigiani, commercianti e tutte le PMI a prendere consapevolezza delle responsabilità e dei rischi a cui la loro attività li espone e ad individuare la soluzione assicurativa più adatta a tutelarli da eventuali danni economici. Il ruolo professionale che svolgiamo è di confrontare e individuare la copertura più idonea, più completa, vantaggiosa e conveniente semplificandone il più possibile la comprensione della documentazione burocratica assicurativa, e delle soluzioni proposte, al fine di porre il cliente nella condizione di scegliere quella più conforme alle proprie necessità. Se il nostro obiettivo principale è assicurare in modo adeguato il cliente, per riuscirci non possiamo limitarci ad essere dei semplici intermediari, e se comprendiamo questo, comprendiamo anche che il nostro bene più prezioso, quello di cui dobbiamo avere più cura, è il cliente!



# Il portafoglio? Frutto di un grande lavoro di squadra

Di PIETRO BIGNETTI  
Responsabile Direzione  
Finanza

In momenti come quello attuale appare sempre più evidente l'importanza di aver costruito negli anni un portafoglio ben equilibrato, all'interno del quale nel tempo abbiamo posizionato le percentuali più adatte a ciascuno di noi sia in termini di rischio che di durata effettiva del portafoglio stesso.

Appare evidente che oggi si raccolgano i frutti di quanto di buono si è costruito negli anni, ma allo stesso tempo i medesimi criteri devono essere pazientemente calati nella definizione di un nuovo portafoglio, senza aver fretta, consapevoli che per avere un abito di grande qualità cucito su misura occorrono diverse prove dal sarto.

Se teniamo alla base di ogni riflessione due regole semplici, non potremo mai sbagliare nella costruzione di qualsiasi portafoglio: differenziazione e orizzonte temporale adeguato.

La differenziazione per un investitore italiano figlio della generazione dei Bot-People e dei rendimenti a doppia cifra sull'obbligazionario bancario e statale è un concetto difficile da assimilare, poiché un tempo era normale essere investiti nella totalità della propria disponibilità liquida sul medesimo asset perché rendeva...

Al di là che dopo sei anni di rendimenti negativi sull'obbligazionario il concetto di "resa" è abbastanza vago, occorre sottolineare che il portafoglio non deve essere l'investimento

più alettante possibile in quel momento ma deve diventare l'investimento in grado di soddisfare le esigenze del cliente nell'arco dei successivi 20 anni.

L'investitore intelligente non anticipa il mercato, cosa pressoché impossibile e riservata a pochissimi al mondo, ma lo segue senza particolari interferenze, lasciando che il mercato faccia il proprio corso.

Se partiamo da questa logica vincente, non

**"Se devo costruire una casa nuova, preferirò l'impresa che lavora bene con i giusti tempi ed i giusti costi o quella che mi fa risparmiare soldi utilizzando materiali scadenti e che riduce il tempo lavorando male?"**

**Se parliamo di costruire la nostra casa siamo tutti d'accordo sulla prima ipotesi, mentre quando lavoriamo al portafoglio il costo spesso ci offusca la vista del rendimento, facendoci perdere occasioni per risparmiare pochi inutili centesimi. E sul tempo siamo particolarmente intolleranti, come se la velocità contasse qualcosa.**

**Arriviamo al paradosso che si passano ore ogni giorno a leggere banalità sui social, e poi facciamo fatica a ritagliare un'ora ogni sei mesi per parlare del nostro patrimonio con un consulente".**



serve capire quali saranno i trend del futuro ma sarà sufficiente essere investiti su uno strumento in grado di andare a coglierli via via che si presenteranno.

Ciascuno di noi sogna sempre di comperare un titolo che decuplichi, i cui guadagni possano sistemarci preoccupazioni o sfizi nella vita di tutti i giorni, ma l'esperienza insegna che di solito queste ricerche finiscono con una grossa perdita che ci crea ancora più problemi nel quotidiano.

Leggiamo la performance di Tesla nel 2021 e facciamo i calcoli di quanto avremmo potuto guadagnare, dimenticando che oltre il 90% della clientela che ha acquistato direttamente il titolo in questi anni ha perso... fatto curioso per un titolo che ha più che duplicato il suo valore...

E qui entriamo con la seconda regola, l'orizzonte temporale adeguato e di conseguenza l'ingresso graduale sul mercato stesso, perché non posso pensare di avere un orizzonte temporale di dieci anni per il mio investimento e di essere così bravo di entrare nel momento migliore del prossimo decennio.

La fretta non aiuta mai, è cattiva consigliera e soprattutto ci spinge a non essere razionali con tutti i danni che ne conseguono.

Se devo costruire una casa nuova, preferirò l'impresa che lavora bene con i giusti tempi ed i giusti costi o quella che mi fa risparmiare soldi utilizzando materiali scadenti e che riduce il tempo lavorando male?

Se parliamo di costruire la nostra casa siamo tutti d'accordo sulla prima ipotesi, mentre quando lavoriamo al portafoglio il costo spesso ci offusca la vista del rendimento, facendoci perdere occasioni per risparmiare pochi inutili centesimi e sul tempo poi siamo intolleranti, come se la velocità contasse qualcosa.

Arriviamo al paradosso che passiamo ore ogni

giorno a scrivere sui social banalità e poi facciamo fatica a ritagliare un'ora ogni sei mesi per parlare del nostro patrimonio con un consulente.

Il portafoglio efficiente è frutto di un lavoro di squadra perfetto di tutte le sue componenti, senza nessuna che prevalga sulle altre e tutte con un'unica motivazione, quella di rendere il portafoglio stesso il più adeguato possibile alle esigenze del cliente.

In una squadra vincente tutti hanno il loro ruolo e rivestono differente importanza ma sono tutti affiatati per raggiungere lo scopo finale, senza divismi o arrabbature ma decisi a portare fino in fondo il proprio progetto.

Se immaginiamo il portafoglio come una squadra di calcio vincente, capiamo che la forza sta nell'amalgama dei giocatori come nella capacità decisionale dell'allenatore, sta nella forza dei singoli ma anche nella complementarità dei medesimi, sta nella bravura di chi segna ma anche di chi sa difendere il risultato. Nel portafoglio capiamo che la forza sta nelle scelte di asset fatte assieme al proprio consulente, sta nella bontà dei prodotti inseriti ma anche nella diversificazione, e che spesso i risultati complessivi sono il frutto non tanto del fondo che ha reso di più ma degli altri che hanno dato tanta solidità negli anni.

Il portafoglio è quindi il risultato di un gioco di squadra tra tutte le sue componenti che devono avere la possibilità di lavorare serenamente per un periodo di tempo adeguato, senza fretta e senza forzature perché le cose migliori richiedono i giusti tempi per essere realizzate.



## Assicura (Gruppo Cassa Centrale) a fianco di Fondazione AIRC per l'istituzione di una borsa di studio sulla ricerca contro i tumori pediatrici

La società di servizi assicurativi del Gruppo Cassa Centrale ha finanziato Fondazione AIRC per l'istituzione di una borsa di studio biennale, che contribuirà alla formazione di un giovane ricercatore. La borsa di studio di Assicura e Fondazione AIRC avrà come oggetto



la ricerca contro i tumori pediatrici. Il vincitore sarà selezionato da AIRC nell'ambito di un bando nazionale (aperto nel mese di aprile 2022, che si chiuderà con l'assegnazione delle borse a dicembre 2022) e avrà l'opportunità di lavorare per due anni, da gennaio 2023 a gennaio 2025, presso uno degli istituti di ricerca d'eccellenza sul territorio nazionale, per contribuire attivamente allo studio di nuove cure per le neoplasie e migliorare così le aspettative di vita dei bambini e degli adolescenti colpiti dal cancro.

## Dopo 2019 e 2020 Neam è miglior gestore Fondi Italiani Small anche per il 2021

La società di gestione del fondo NEF ha ricevuto per la terza volta consecutiva il prestigioso riconoscimento di Miglior Gestore Fondi Italiani Small. Il premio è stato assegnato sulla base del risultato complessivo ottenuto dai comparti che costituiscono il paniere del fondo in un arco temporale di tre anni. La performance NEF è risultata seconda classificata nella comparazione con tutti gli altri gestori con omogenea diversificazione e dimensione di attivi. Anche per questa edizione le classifiche delle diverse categorie sono state stilate dalla società di analisi indipendente CFS Rating. Giunto alla sua 24esima edizione, il Premio Alto Rendimento viene assegnato alle società di gestione e ai fondi comuni che si sono distinti per i risultati conseguiti e per l'impegno e la professionalità dimostrate nel tutelare gli interessi dei risparmiatori.



## LA CRESCITA DI ASSICURA

Assicura Agenzia, società del Gruppo Cassa Centrale, chiude l'esercizio 2021 confermando il percorso di crescita degli anni precedenti. La produzione totale, che ammonta a 1,2 miliardi di Euro di premi, segna un +10% rispetto al 2020. A fine 2021 il portafoglio complessivo di Assicura – che offre servizi assicurativa non solo alle Banche del Gruppo Cassa Centrale, ma anche a banche extra Gruppo per un totale di 80 banche clienti – supera i 6,6 miliardi di Euro, con circa 700 mila polizze attive: un +20% rispetto al 2020 e oltre 195mila nuove sottoscrizioni nel corso dell'anno. Sono oltre 257 i milioni di Euro di premi attinenti alla protezione, 5,7 i miliardi investiti in strumenti finanziari assicurativi e ammontano a 686 milioni i contributi versati nella previdenza complementare. Dati che indicano un aumento del 18% del portafoglio complessivo rispetto al precedente esercizio. Punto qualificante nella proposta di Assicura è l'elevata attenzione nell'assistenza offerta ai clienti al verificarsi dei sinistri: negli ultimi dodici mesi sono state gestite oltre 24 mila pratiche, + 19% rispetto al 2020, con una percentuale di sinistri liquidati del 91% rispetto agli eventi denunciati.



## BTL e il record di Basket Brescia. L'importanza di celebrare.

BTL festeggia la storica striscia di quattordici vittorie consecutive in LBA di Pallacanestro Brescia con una maglietta celebrativa che verrà regalata ai nuovi giovani Soci della banca. Perché celebrare è importante.

"Winning takes talent; to repeat takes character". E' una famosa frase del mitico John Wooden a ricordarci che "Per vincere ci vuole talento; per ripetersi ci vuole carattere". Ed è anche la frase che BTL Banca ha scelto di stampare sulla maglia celebrativa appositamente pensata per celebrare il filotto di quattordici (14!) vittorie consecutive - record assoluto nella storia del Basket Brescia - conquistato dalla Pallacanestro Brescia con la vittoria sul campo della Gevi Napoli lo scorso 9 aprile 2022. In un mondo dominato dal vorticoso universo dei social, che tutto mette in mostra e nello stesso breve tempo di un click lo dimentica, alcune volte ci dimentichiamo il valore antico del celebrare. Una vittoria, un traguardo, un obiettivo raggiunto. Celebrare, ogni tanto e quando sentiamo che ne vale la pena, è davvero importante. Serve a sedimentare, a mettere nella nostra bacheca dei ricordi e della memoria, della identità se parliamo di aziende, i ricordi più belli, quelli che fanno la differenza. In qualche modo serve a farli diventare ancora più

parte di noi. Come BTL Banca abbiamo subito pensato che avere la fortuna di fare parte dei partners di Pallacanestro Brescia in questa straordinaria stagione che (per ora) ha già segnato questo storico traguardo, doveva essere un motivo più che sufficiente per fissarlo nella nostra memoria aziendale e condividerlo con i nostri Soci. Un momento della storia di Pallacanestro Brescia (e in piccola parte della nostra stessa storia) da celebrare insomma. Magari pensando a qualcosa di fisico, un oggetto da toccare e conservare. Ne è uscita questa maglietta celebrativa, che se non diventerà oggetto di culto o di collezionismo, sicuramente ci servirà però a ricordare che "c'era una volta una squadra bresciana che vinse per quattordici partite consecutive nella stagione LBA 2021-2022. E che quando la Pallacanestro Brescia di Magro, Della Valle e Mitrou Long, Bragaglio e Ferrari, e tutti gli altri, furono protagonisti di quella splendida cavalcata, anche BTL era al loro fianco. Aspettando nuovi e più esaltanti momenti da celebrare.

**valore** **2022**  
**AGGIUNTO**

PERIODICO DELLA BANCA  
DEL TERRITORIO LOMBARDO

Anno XVIII - N. 2 | **MAGGIO 2022**

**BTL** BANCA  
DEL TERRITORIO  
LOMBARDO  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

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



## 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)

