



*Guardate lontano e quando pensate che state guardando lontano,
guardate ancor più lontano.*

Robert Baden Powell – Headquarters Gazete, Nov. 1920

Nondum matura est; nolo acerbam sumere.

Fedro – De vulpe et uva

Non è eccessivo definire storico il momento che sta vivendo la nostra Banca. Dopo cinquantasei anni di (per qualcuno splendido) isolamento territoriale, la Toniolo potrà finalmente avere un altro sportello.

Che non fosse cosa facile né scontata, trova conferma proprio nei tanti anni trascorsi come azienda monocellulare in un contesto in continua espansione.

Quello della fusione con la Banca di Ariccia, come sostiene tenacemente il Presidente Capogrossi, è solo il primo passo, fatto dopo attenta riflessione e con la coscienza delle difficoltà che si dovranno superare.

Un passo che attesta che oggi quest'azienda ha decisamente cambiato marcia: cammina con un ritmo serrato ed un andamento sicuro al quale concorreranno ora nuovi soci e giovani colleghi certamente motivati.

Con un guida che garantisce professionalità e riscuote fiducia possiamo fare molta strada. Ciò che serve è la voglia, l'impegno, il contributo di tutti: amministratori, dipendenti, soci.

Solo ieri pensare di varcare il confine sembrava impresa impossibile. Oggi, e non per caso, è realtà.

Guai a sottovalutarlo.

Flavio Napoleoni

Sommario

3 *Deliberata l'incorporazione della BCC di Ariccia*

BANCAINFORMA
Anno II n.3

Direttore Responsabile:
Flavio A. Napoleoni

Editore,
Direzione e Amministrazione:
BCC G. Toniolo
Via Silvestri, 113
00045 Genzano di Roma
Tel. 06.9391541
Fax 06.9390934
E-mail: bancainforma@bcctoniolo.it

Grafica e Stampa:
A Quattro srl - Lanuvio (RM)

Questo numero
è stato chiuso il 10-12-2003

Pubblicazione registrata
al Tribunale di Velletri
n. 19 del 23-07-2002

Foto di copertina:
Renato Ammannito

6 *Il pensiero dei protagonisti*

8 *La fusione: atto di solidarietà e di rafforzamento*

11 *Regolamento per l'elezione delle cariche sociali*

16 *Anche ai Landi suonano le campane*

17 *La BCC Toniolo ed il Comune di Genzano a difesa dei deboli*

18 *La Cina è sempre più vicina*

21 *Pillole di tecnica bancaria*

23 *Una grotta listata a lutto*



Deliberata all'unanimità l'incorporazione della BCC di Ariccia

Decolla il programma di crescita del Presidente Capogrossi

di Stefano Rotondi

Il giorno 30 novembre 2003 l'Assemblea straordinaria della nostra Banca ha approvato il progetto di fusione per incorporazione della BCC di Ariccia. In virtù di questa decisione dell'organo assembleare, prende il via la più importante operazione commerciale di sviluppo nella più che cinquantenaria storia della Banca di Credito Cooperativo "Giuseppe Toniolo". Infatti, per la prima volta viene travalicato il confine comunale di Genzano di Roma e viene data alla Banca *Toniolo* la possibilità di operare con profitto anche nell'importante piazza di Ariccia.

Dopo il benvenuto agli oltre mille soci presenti da parte del Presidente del Consiglio d'Amministrazione, dott. Maurizio Capogrossi, la cronaca dei lavori ha registrato il saluto del Sindaco di Genzano, Giancarlo Pesoli, e l'intervento tecnico del Presidente della Federazione Lazio, Umbria e Sardegna delle Banche di Credito Cooperativo, dott. Massimo Manara, il quale ha voluto sottolineare l'enorme rilevanza per la nostra Banca della fusione in corso.

Conclusa la lettura della relazione sulla fusione e sentiti i soci che hanno chiesto la parola, ha parlato all'Assemblea il Direttore della Federazione, dott. Mauro Pastore, che ha spiegato in dettaglio i risvolti tecnici dell'operazione e gli effetti pratici che

conseguiranno alla stessa.

Alle ore 11.07, i soci all'unanimità hanno approvato l'incorporazione della BCC di Ariccia e, successivamente, hanno deliberato favorevolmente sull'altro punto posto all'ordine del giorno: il regolamento elettorale, che rappresenta in assoluto il primo complesso di norme istituito per disciplinare la presentazione delle liste per il rinnovo delle cariche sociali e le relative operazioni elettorali. Tale regolamento è stato predisposto, nel rispetto delle regole di partecipazione democratica e di rappresentatività, da una commissione all'uopo costituita e presieduta dal dott. Antonio Rosati.

Attraverso l'assorbimento della BCC di Ariccia, che diventerà dal primo gennaio 2004 la filiale numero 1 della nostra Banca, si acquisirà la competenza

territoriale su tutto il Comune di Ariccia, gettando le basi per una ulteriore futura espansione territoriale e dimensionale, già dettagliatamente pianificata nei programmi di crescita redatti dalla nuova Amministrazione Capogrossi.

Da tempo la situazione aziendale della *Toniolo* aveva raggiunto limiti tali (in termini di massa fiduciaria raccolta e di patrimonio) che l'attuale dimensione, priva di filiali e delle conseguenti aperture su nuovi mercati, risultava una "camicia



troppo stretta” e inadeguata per gli obiettivi di redditività prefissati. Questo muro, che di fatto si frapponeva ad una crescita economica e finanziaria della BCC di Genzano, è stato magistralmente rimosso dal nuovo Consiglio d’Amministrazione, insediato da un anno e mezzo, ottenendo dalla Banca d’Italia l’autorizzazione all’operazione di incorporazione.

I benefici dell’assorbimento sono molteplici. Come ha esaurientemente illustrato il Presidente del Consiglio di Amministrazione dott. Maurizio Capogrossi nella sua relazione, la Banca che nascerà dalla fusione sarà una Banca migliore e più forte. Avrà una maggiore competitività che le permetterà di far fronte a testa alta alle grandi realtà bancarie nazionali, le quali, nell’attuale congiuntura economica, caratterizzata da tassi d’interesse estremamente bassi, stanno sempre più accentuando le loro dinamiche concorrenziali, mediante politiche spesso molto aggressive ma prive di quell’intreccio con il tessuto sociale del piccolo centro che solo una ex Cassa Rurale può avere e mantenere. Inoltre, al di là dei prospettati aumenti di redditività e di efficienza gestionale, la concentrazione che si sta attuando comporterà un benefico allargamento dei volumi, con un’acquisizione di clientela alla quale sarà possibile offrire una più ampia gamma di servizi e prestazioni creditizie (prestiti), nonché una vantaggiosa diversificazione e personalizzazione di prodotti finanziari e bancari. Non dimentichiamo, infine, l’importanza di avere una struttura organizzativa dotata di maggiori risorse in termini di capitale umano e tecnico, che permetta quindi una più spiccata flessibilità e implementazione informatica, in modo da realizzare quelle economie di scala (riduzioni dei costi variabili all’aumentare della produzione) ricercate da tutte le unità aziendali in espansione.

Insomma, l’interesse per questa grande novità che ci riguarda tutti da vicino è notevole, come dimostrato anche dall’enorme numero di soci

presenti all’Assemblea che ha ufficialmente suggellato l’evento della fusione per incorporazione. Sicuramente il significato della massiccia partecipazione alla manifestazione sociale è da ricercarsi nella comprensione da parte di tutti del particolare momento di svolta che stiamo per vivere.

Un indubbio successo per la nostra Banca *Toniolo*, che coincide con il successo personale del



Presidente Capogrossi che quest’espansione territoriale ha sempre fortemente voluto e perseguito, sin dal momento del suo insediamento, per dare una migliore identità e nuove possibilità di crescita e di sviluppo alla Banca che è stato chiamato a presiedere.

Ma non deve finire qui. Come lo stesso Presidente Capogrossi ha più volte annunciato nel suo discorso all'Assemblea, questo è solo il primo di tanti altri passi da effettuarsi nella direzione tracciata. Purtroppo, nel mondo imprenditoriale in generale, e in quello bancario in particolare, chi si ferma è perduto. Le "nicchie di mercato" di un tempo, nelle quali una Banca di Credito Cooperativo poteva comodamente adagiarsi, non

periodo l'apertura di altre filiali e succursali. Il traguardo ultimo, delineato negli ambiziosi ma concreti programmi predisposti dell'esecutivo cui abbiamo dato la nostra fiducia, è quello di trasformare la nostra *Toniolo* in un'azienda avente una vasta competenza territoriale, una Banca di cui i soci debbano essere sempre più orgogliosi.

I riflessi positivi sulla collettività di un siffatto progetto sono evidenti. In particolare ci preme sottolineare i risvolti sull'occupazione locale che avrebbe la creazione di una Banca multisportello. Infatti, un'Azienda di credito rampante ed in espansione potrebbe assorbire e valorizzare molti giovani, diplomati e laureati, della nostra cittadina e dei paesi limitrofi.

Altro importante aspetto da tenere presente è l'allargamento della compagine sociale conseguente alla fusione. Nella nostra già grande famiglia entrano a far parte anche i soci della BCC di Ariccia e questo rilevante incremento della base sociale comporterà un'ulteriore proficua ricaduta sulla nostra Cooperativa, la quale scalerà ancora di più la classifica delle BCC per numero di soci.

Ricordiamo, infine, il grande contributo che potranno dare alla *Toniolo* i dipendenti di Ariccia, in termini sia di capacità che di competenza. Ai nuovi colleghi va il nostro migliore augurio di buon lavoro. Siamo sicuri che essi si integreranno subito e facilmente con il resto del personale, perché lo spirito collaborativo ha sempre contraddistinto gli uomini della nostra Azienda e chi ha voglia di fare troverà terreno fertile.

Ai tanti soci che ci leggono va il merito di aver creduto nelle politiche gestionali auspicate dal nuovo Consiglio di Amministrazione. Il quale, dal canto suo, sta ampiamente ripagando la fiducia accordata realizzando (fra l'altro in tempi veramente record) interventi ed operazioni commerciali recanti indubbi ritorni di redditività e di qualità dei servizi, a favore della compagine sociale e di tutta la comunità.

esistono più. Il mercato penalizza visibilmente le sacche d'inefficienza. Di conseguenza, in un tale contesto, la dimensione aziendale assume un ruolo rilevante e di specifica criticità.

Nei Piani strategici della BCC "G. Toniolo" è considerato obiettivo primario di breve e medio



“...In relazione a tutto quanto precede, considerate le richiamate finalità nonché dei previsti interventi di sostegno degli Organismi di categoria e il personale, si rilascia, ai sensi dell’art. 57, comma 1, del D.Lgs. 385/93, 22/10/2003

Banca d’Italia - Filiale di Roma Sede - Div. Vigilanza Creditizia

VIRIBUS

Genzano ed Ariccia, insieme, fan

Intervista ai Presidenti



Danilo Vischetti
Presidente
della Banca di Ariccia.

D. Qualcuno nel corso di questi mesi ha raccomandato alla Toniolo una grande attenzione per “evitare sorprese”.

C’è da stare tranquilli?

R. Io penso che chi ha di queste preoccupazioni non ha letto i nostri bilanci e la documentazione vagliata dalla Banca d’Italia e immagina o immaginava nella Toniolo un “gigante dormiente”, chiuso in un territorio. Invece ha scoperto che la vitalità imprenditoriale, sociale ed economica della Toniolo con la sfida della fusione le consentirà di crescere e le “sorprese” saranno positive per il corpo sociale, l’impresa e soprattutto per il territorio di riferimento del nuovo soggetto che potrà contare su un mercato e su un potenziale umano affidabili e sani .

D. Perché per la fusione avete scelto la Toniolo?

R. I motivi della scelta sulla Toniolo sono stati tanti e accumulatisi man mano che la reciproca conoscenza si intensificava. Possiamo riassumerli

essenzialmente. Essi riguardano la nostra storia, la continuità, la trasparenza, la lealtà, la fiducia, la passione, fino alla consapevolezza che non potevamo più proseguire in autonomia. Tali requisiti abbiamo sempre più scoperto nella Toniolo, l’interlocutore che cercava ed apprezzava ciò che noi offrivamo.

Cambiare e soffrire è necessario per crescere e far crescere il nostro territorio; la Toniolo pensa ed agisce nello stesso modo e nutre i nostri medesimi sentimenti e valori di solidarietà, dignità, capacità di ascolto.

Infine ci ha convinto la solidità patrimoniale della Toniolo.

D. Cosa dire, quale messaggio indirizzare ai vecchi soci ed a quanti hanno condiviso il cammino della Banca di Ariccia?

R. A quelli che hanno condiviso nel tempo il percorso della Banca di Ariccia, ripeto ciò che ho detto nell’Assemblea del 14 Novembre, dove è stata approvata all’unanimità la fusione; ovvero che i valori che ci hanno accompagnato dalla nascita della prima cooperativa finanziaria, non sono stati dimenticati. Nella gestione in autonomia si sono rafforzati, nella “nuova Banca” saranno valorizzati ed amplificati. Per crescere dobbiamo modificare i nostri comportamenti, gli stili di vita, il modo di ascoltare e di parlare. Per crescere dobbiamo diventare altro negli altri e con gli altri, metterci a disposizione con umiltà e passione. Ebbene, con la Toniolo, ci siamo riusciti. Dobbiamo essere orgogliosi del grande progetto messo a disposizione della comunità locale per la sua crescita ed il suo sviluppo.

dell'operazione, tenuto conto delle ridotte dimensioni della "Ariccia", degli impegni assunti in materia di riduzione delle spese per la prescritta autorizzazione per la realizzazione della fusione."

UNITIS

no più forte il credito cooperativo

Vischetti e Capogrossi



Maurizio Capogrossi
Presidente
della Toniolo.

D. E' soddisfatto per la prospettiva aperta da questa fusione?

R. Certo che sì. In questi due anni, con la Banca d'Italia così come con la Federazione, ho sempre cercato di tessere le fila di un dialogo che pareva mancare. Non ho mai chiesto che ci si regalasse un diploma d'idoneità. Ho chiesto con determinazione che la BCC venisse ammessa a sostenere l'esame per conseguirlo. Sono cosciente che ogni esame rigoroso richiede una preparazione scrupolosa, ma ciò non deve spaventarci.

Se l'esito della richiesta è stato positivo, lo si deve al personale, agli amministratori, ma soprattutto ad una compagine sociale coesa ed attaccata alla propria Banca. Una Banca che guarda lontano e vuole crescere.

Il placet della Banca d'Italia alla richiesta, ha un duplice significato: da una parte ci dà la possibilità di crescere assorbendo la BCC di Ariccia, dall'altra si presenta come un certificato attestante il discreto stato di salute dell'azienda, cosa che non guasta mai.

D. Non ha il timore che il passo possa essere più lungo della gamba?

R. Essere accorti, prudenti ed oculati non vuol dire restare immobili. Il passo è alla nostra portata. Basterà porre un po' d'attenzione a ...non inciampare. E poi, fra non molto, anche le nostre attuali dimensioni si sarebbero potute rilevare inadeguate per affrontare le sfide del mercato, così come le dimensioni della BCC di Ariccia hanno determinato oggi la necessità che si fondesse. Per questo, lo stesso piano industriale inoltrato in Banca d'Italia, non si limita a parlare dell'incorporazione della BCC di Ariccia, ma definisce lo sviluppo progressivo dell'azienda.

D. Cosa significa "sbarcare" ad Ariccia?

R. Il dato essenziale, la novità più significativa, sta nell'aprire una nuova pagina, in un contesto diverso dal solito ove si beneficia della rendita di una posizione di preminenza. Arrivare dove altri già sono da tempo, richiede capacità, passione e fantasia. E' necessario, in sostanza, un cambio di mentalità.

Poi non parlerei di sbarco. Ariccia conosce bene il mondo del Credito Cooperativo, vedendo insediate sul suo territorio due BCC. Noi vi arriviamo sulla base di un rapporto di solidarietà proprio del nostro movimento, che ci impone di farci carico complessivamente delle problematiche delle singole aziende.

La nostra sarà una presenza discreta, caratterizzata dalla voglia di contribuire alla crescita di un territorio e di una comunità che hanno molto in comune con la nostra storia.



Il pensiero del Direttore della Federlus, dott. Mauro Pastore

La fusione: atto di solidarietà e di rafforzamento



La circostanza dell'impossibilità per una consorella limitrofa di proseguire in autonomia la missione economico-sociale che ne aveva ispirato la costituzione, ha posto la BCC "G. Toniolo" di Genzano di fronte al dubbio circa un proprio

intervento diretto.

Certamente saranno sorte, come sono sorte, perplessità circa l'opportunità di attivarsi in un progetto di fusione, di essere costretti a convivere con il rischio di dover affrontare le difficoltà tipiche di un'operazione di integrazione. Con l'analisi complessiva dell'operazione, tuttavia, le positività hanno prevalso sulle prime, iniziali, perplessità.

Sono state, infatti, attentamente valutate le opportunità, di carattere tecnico-operativo e politico. A ragione del mio ruolo, mi soffermerò sugli aspetti tecnico-operativi, lasciando ad altri le analisi politiche.

Un primo vantaggio tecnico è legato all'ampliamento dell'ambito di operatività della "Genzano". Una seconda filiale, operante su un paese diverso da Genzano, consente, infatti, di aumentare l'operatività (soprattutto gli impieghi) in un contesto di, pur lieve, data la vicinanza dei territori interessati, diversificazione dei rischi.

Erogare credito prevalentemente in un solo paese, seppur grande come Genzano, espone completamente al rischio di subire l'andamento congiunturale dell'economia. Operare su territori più ampi, con categorie economiche diverse, diversifica i rischi e, di conseguenza, fortifica la stabilità della Banca.

Un secondo vantaggio, connesso al primo, è legato al fatto che la fusione consente di superare la storica fase di azienda monocellulare. Un secondo sportello offre l'opportunità di ragionare managerialmente ancor più come un'impresa complessa. Strutturarsi per gestire due punti operativi, con due preposti, due uffici fidi, due budget, etc. consentirà, una volta reso efficiente il meccanismo, di poter spiccare il volo ed aumentare le filiali sul territorio.

La differenza che corre tra la gestione di un solo punto operativo e quella di due punti è maggiore di quella che sussiste tra la gestione di due e la gestione di cinque, sei etc. punti operativi.

Due filiali comportano la necessità di ragionare in termini di deleghe, di differenti mercati, di verificare report per

centri di costo e ricavo separati.

Superato il naturale periodo di adeguamento, il passo verso la costituzione di ulteriori filiali è molto breve; la complessità marginale diminuisce velocemente.

Un ulteriore vantaggio è legato al fatto che il progetto di fusione ha imposto di accelerare il riassetto organizzativo che il rinnovato management, la nuova Presidenza e la nuova Direzione, aveva già avviato.

Presupposto per la buona riuscita del piano, sia nelle sue fasi programmatiche, che nella sua concreta, successiva operatività, è un assetto organizzativo capace di consentire uno sviluppo armonico dei volumi, in un contesto dei rischi, legati soprattutto all'erogazione del credito, attentamente valutati e, dunque, consapevolmente assunti. Ne è scaturito un "disegno organizzativo" che ha evidenziato alcuni ruoli chiave e valorizzato professionalità già esistenti.

Sono state attribuite specifiche mansioni ad uffici fondamentali per la futura operatività, come le attività di sviluppo ed i controlli interni, costituenti necessari contrappesi in un efficiente processo di erogazione del credito, unito ad un efficace e costante controllo andamentale.

Di fronte alla complessità dell'operazione di fusione, come detto ben valutata dal management della BCC di Genzano, che può contare su una Presidenza lungimirante e determinata, coadiuvata da un Esecutivo desideroso di mostrare le buone qualità in campo, la Federazione sarà un costante supporto, con lo scopo di collaborare al raggiungimento dei rilevanti obiettivi individuati ed esposti nel progetto industriale.

Avendo ben chiare le difficoltà dell'operazione di integrazione, ma anche sulla base delle opportunità offerte dalla stessa, la Federazione Interregionale di appartenenza, con il valido e necessario supporto della Banca, ha studiato e definito un articolato Piano Industriale.

Il Piano, basato su una preliminare analisi della specifica situazione delle due Banche interessate al progetto di fusione, ha evidenziato punti di forza e punti di debolezza.

Per superare i secondi, sono state individuate soluzioni specifiche, analizzate e prospettate anche con riferimento all'arco temporale in cui dovranno essere avviate e, poi, completate.

Ne è scaturito un Piano impegnativo, sfidante ed entusiasmante.

Nel lavoro è emersa una capacità manageriale della Banca in grado di poter affrontare e vincere la sfida.



Via Pietro Conti, 18
00045 Genzano di Roma
Tel. & Fax 06 - 93.92.470
E-Mail: syliqua@tiscali.it

Servizio di Segreteria Virtuale

...e sei anche tu il Direttore Generale!!!

Le nostre operatrici potranno fissare appuntamenti per vostro conto, inviare fax, effettuare disbrigo di pratiche, redazione, invio lettere, E-mail...

Disponibilità 9.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00
Chiamate in entrata
Chiamate in uscita su rete fissa nazionale
Chiamate in uscita su rete mobile nazionale
Ricezione Fax
Spedizione Fax
Redazione testi
Mail Box
Report mensile

ED INOLTRE:

Domiciliazione postale
Servizio di ricerca clienti
Servizi di stampa
Spedizione
Copiatura, fascicolazione
e rilegatura testi

Ai Soci della Toniolo Sconto del 10%



REGOLE CHIARE E PER TUTTI

Finalmente il *Regolamento* per l'elezione del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e dei Proviviri, come da più parti si auspicava, è realtà. A ciò, infatti, ha portato il lavoro serio ed approfondito di una apposita *Commissione* che il Consiglio di Amministrazione, su proposta del Presidente dott. Maurizio Capogrossi, ha voluto per dare ai Soci un quadro certo di regole per l'elezione dei vari *Organi* della Banca.

Ma questo non significa che tutte le precedenti elezioni siano state senza regole, anzi! Soltanto mancava un *Corpus* normativo autonomo e specializzato, adattato alle nuove esigenze di una struttura che si avvia a raggiungere i tremila Soci e che non si poteva più accontentare di vedere regolamentata la materia da soli due o tre articoli dello *Statuto*.

Chi ha più anni e memoria di chi scrive, ricorderà certamente episodi della *Cassa Rurale* di aspro confronto fra gruppi di Soci per far prevalere, nel momento del rinnovo delle cariche sociali, meccanismi di scelta più *Presidenzialisti* o più *Assemblearisti*. E allora, proprio per dare definitiva risposta a questa legittima esigenza, ed evitare sterili tensioni nel momento più delicato del rinnovo delle cariche, questo Consiglio di Amministrazione ha voluto indicare la via di un Regolamento -finalmente- chiaro e per tutti!

E lo ha fatto sia convocando, per una commissione *ad hoc*, i soci Bruno Lorenzetti, Enrico Iori, Mario Leuti, Giorgio Menichelli ed il sottoscritto, sia dando degli indirizzi, a partire dall'attuale omogeneità di comportamenti delle altre Banche di Credito Cooperativo.

Entrando nel merito del Regolamento, si troveranno sostanzialmente poche - ma significative - innovazioni. Le più importanti stanno nel meccanismo di presentazione delle candidature. Esse devono riguardare tutte le posizioni del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e del Collegio dei Proviviri; le *Liste* incomplete verranno ruscate. Inoltre esse dovranno essere sottoscritte da almeno il 10% dei soci, con data non anteriore a novanta giorni dall'Assemblea e la loro

presentazione, che finora è avvenuta direttamente in Assemblea, si dovrà fare alla *Segreteria* del Consiglio di Amministrazione *dieci giorni* prima dell'Assemblea stessa perché -ovviamente- andranno verificati la validità ed il numero delle firme, oltre i requisiti dei candidati, prima di stampare le schede per la votazione.

Un ultimo elemento di forte innovazione, è senz'altro l'abolizione della *Cancellatura* dei nominativi non graditi e la loro sostituzione con altri, magari presenti in una delle altre liste concorrenti, a mò di *panache*. Qualcuno certo storcerà il naso - come avvenuto in commissione- di fronte a tale drastica scelta ma, se ci riflettiamo bene, è giusto che quella vincente sia una *squadra* intera, composta come proposta, da Presidente, Consiglieri, etc. Per fare un paragone con il calcio, non sarebbe logico vedere una squadra giocare il campionato con un centrocampista o un portiere diversi da quelli scelti dal Presidente e dall'Allenatore, pescati addirittura in una squadra concorrente!

In futuro, con il nuovo Regolamento, si svolgeranno Assemblee più ordinate e facilitate nella scelta di chi per tre anni gestirà un'Azienda che copre i due terzi del mercato locale.

Quindi ogni Socio, tra le *squadre* in lizza, potrà sceglierne una, votandola *in blocco*, in omaggio alla necessaria serenità di governo del Consiglio di Amministrazione. Sarà poi un problema della *squadra* avere gli elementi giusti ed in grado, nel complesso, di attirare il massimo consenso per risultare vincente.

Queste, dunque, le innovazioni più rilevanti nel segno delle garanzie, insieme, di efficienza, democraticità e rappresentatività delle candidature alle nuove cariche sociali, senza voler nascondere che proprio su tali modifiche si è concentrata la discussione all'interno della Commissione, la quale, pur tra le legittime perplessità emerse sulle scelte fatte, ha sempre considerato solo l'equilibrato interesse dell'intera compagine sociale e si è impegnata a fondo affinché ciò avvenisse.

Antonio Rosati

REGOLAMENTO

PER L'ELEZIONE DELLE CARICHE SOCIALI

approvato dall'assemblea dei soci del 30-11-2003

Art.1

Il presente regolamento ha lo scopo di disciplinare, nell'ambito delle disposizioni di legge e dello Statuto sociale, lo svolgimento delle operazioni per l'elezione degli Organi sociali della Banca di Credito Cooperativo Giuseppe Toniolo – Società Cooperativa a Responsabilità Limitata.

Art.2

L'assemblea è convocata, anche al di fuori della sede sociale, dal consiglio di amministrazione mediante avviso contenente l'ordine del giorno, la data, il luogo e l'ora di inizio dell'adunanza, da affiggere in modo visibile nella sede sociale, nelle agenzie e nelle sedi distaccate, almeno quindici giorni prima di quello fissato per la riunione dell'assemblea in prima convocazione. Nell'avviso stesso sarà indicata la data della seconda convocazione che dovrà aver luogo non oltre trenta giorni dopo quello fissato per la prima convocazione. Il consiglio di amministrazione può disporre che detto avviso sia pubblicato o inviato o recapitato ai soci.

Art.3

Possono intervenire all'assemblea i soci iscritti nel libro dei soci; essi tuttavia hanno diritto al voto se iscritti in detto libro da almeno tre mesi. Ogni socio ha diritto ad un voto, qualunque sia il numero delle azioni possedute. Il socio può farsi rappresentare da altro socio persona fisica che non sia amministratore, sindaco o dipendente della società, mediante delega scritta, contenente il nome del rappresentante e nella quale la firma del delegante sia autenticata dal Presidente della Società, o da un consigliere o dipendente a ciò delegato dal consiglio di amministrazione, o da un notaio o da altro pubblico ufficiale a ciò per legge autorizzato. Ogni socio non può ricevere più di tre deleghe.

Art.4

Per il rinnovo della cariche sociali possono essere presentate una o più liste. Ciascuna lista deve essere composta da un numero di candidati uguale a quelli da eleggere e deve essere sottoscritta dagli stessi in segno di accettazione.

Ogni lista deve inoltre essere sottoscritta da un numero di soci presentatori pari ad almeno un decimo degli aventi diritto al voto. Le firme dei candidati e dei soci presentatori debbono essere autenticate con le modalità indicate nell'articolo precedente. La data delle autenticazioni non può essere anteriore a novanta giorni da quella in cui è fissata l'adunanza in prima convocazione.

Art.5

Gli amministratori, i sindaci ed i probiviri debbono possedere i requisiti previsti nello statuto e nel Decreto Legislativo 1 settembre 1993, n. 385. Ciascuna lista dovrà indicare, accanto al nominativo, la carica alla quale i candidati concorrono e cioè dovranno essere indicati separatamente: i candidati che concorrono alla carica di presidente del consiglio di amministrazione, di consigliere, di presidente del collegio sindacale, di sindaco effettivo, di sindaco supplente, di proboviro, di proboviro supplente.

Ogni candidato può concorrere ad una sola carica.

Art.6

Le liste devono essere presentate al consiglio di amministrazione e per esso alla segreteria della presidenza, entro e non oltre il decimo giorno precedente la data fissata per l'adunanza dell'assemblea in prima convocazione. Per ciascuna di esse verrà rilasciata ricevuta con l'indicazione - anche ai fini del successivo art.7 - del giorno e dell'ora di presentazione della lista stessa. Le liste presentate oltre il predetto termine non saranno accettate. Ogni eventuale comunicazione verrà rivolta al candidato alla carica di presidente del consiglio di amministrazione.

Art.7

Ciascun socio non può sottoscrivere più di una lista. Qualora un socio abbia sottoscritto più liste, si considera efficace la firma apposta sulla lista presentata per prima. I candidati non possono sottoscrivere alcuna lista. Le liste recanti le firme per accettazione dei candidati e le firme dei soci presentatori devono essere apposte su moduli forniti dalla Società o comunque conformi a quelli allegati al presente regolamento.

Art.8

Il consiglio di amministrazione si pronuncerà in apposita riunione da tenersi non oltre il settimo giorno antecedente quello dell'assemblea, circa l'ammissibilità delle liste presentate secondo quanto previsto nel presente regolamento. Le relative decisioni dovranno risultare da apposito verbale. Della eventuale dichiarazione di inammissibilità verrà data immediata notizia al candidato alla presidenza del consiglio di amministrazione della lista dichiarata inammissibile, seguita da lettera raccomandata.

Art.9

Il consiglio di amministrazione stabilirà il numero delle cabine elettorali e delle urne necessarie alle votazioni.

Le schede elettorali conterranno stampigliate, tutte le liste ammesse con i nomi e cognomi dei candidati di ciascuna lista e con l'indicazione della carica alla quale essi aspirano. Le schede inoltre recheranno in testa a ciascuna lista un quadratino e la dicitura "Lista n. " seguita dal numero progressivo attribuito alla lista stessa secondo l'ordine di presentazione di cui all'art.6.

Per il rinnovo delle cariche sociali il voto è segreto. Per l'espletamento delle relative operazioni, l'assemblea, su proposta del presidente, stabilisce il termine massimo entro cui espletare le operazioni stesse.

L'assemblea tuttavia, nel caso sia stata presentata o ammessa un'unica lista, può decidere, a maggioranza di due terzi dei presenti, che l'elezione avvenga per alzata di mano.

Art.10

Per l'espletamento delle operazioni di voto, l'assemblea provvede, su proposta del presidente, alla costituzione del seggio.

Esso è formato da un presidente, un segretario ed un numero di scrutatori pari al doppio delle urne previste, nominati fra i soci presenti, su proposta del presidente dell'assemblea.

I componenti del seggio non possono essere candidati.

Ai componenti del seggio è demandato il compito di autenticare le schede da consegnare agli elettori, assicurare il corretto svolgimento delle operazioni di voto, nonché, a votazioni avvenute, di effettuare lo spoglio delle schede ed il conteggio dei voti ottenuti dalle singole liste, redigendo il relativo verbale. In caso di dissenso nell'attribuzione di singoli voti o sull'annullamento di schede, la decisione viene assunta a maggioranza tra tutti i componenti del seggio e la relativa motivazione deve essere riportata in verbale. In caso di parità prevale il voto del presidente.

Art.11

Per votare è necessario apporre un segno sul quadratino posto in testa alla lista prescelta. Il voto così espresso si intende attribuito a tutti i candidati presenti nella lista.

Art.12

Trascorso il termine di cui al terzo comma dell'art.9, il presidente dell'assemblea dichiara chiusa la votazione e dispone l'immediato inizio dello scrutinio. Risulteranno eletti alla carica cui hanno concorso, i candidati nella lista che avrà ottenuto il maggiore numero di voti. Se le liste più votate ottenessero lo stesso numero di voti, la votazione dovrà essere ripetuta limitando l'espressione di voto fra tali liste. Il presidente dell'assemblea darà lettura del verbale dello scrutinio redatto dai componenti del seggio proclamando i candidati eletti in base all'esito delle votazioni. I candidati eletti sono tenuti – pena la decadenza – a formalizzare l'accettazione delle rispettive cariche entro il termine di quindici giorni dalla data di svolgimento dell'assemblea.

Art. 13 (Norma transitoria)

Ove l'assemblea con all'ordine del giorno il rinnovo delle cariche sociali abbia determinato, a seguito di variazioni dello statuto, la variazione dei requisiti richiesti o l'aumento del numero dei componenti gli organi da eleggere, le candidature per la copertura dei posti risultanti dalla variazione, non abbisognano delle firme di presentazione dei soci di cui all'art. 4 del presente regolamento e possono essere presentate in assemblea a completamento delle liste dai candidati alla carica di presidente del consiglio di amministrazione, prima dell'apertura delle votazioni.

LA BCC PREMIA I SOCI O FIGLI DI SOCI LAUREATISI NEL 2003

REGOLAMENTO PER ACCEDERE AI PREMI PER MERITI DI STUDIO CONSEGUITI NELL'ANNO 2003

Anche quest'anno la Banca di Credito Cooperativo "Giuseppe Toniolo", conformemente al suo intento di privilegiare e stimolare la Cultura, per l'elevazione etica e materiale dei Soci, istituisce n° 5 borse di studio di € 500,00.

Il premio è destinato ai Soci o figli di Soci che abbiano conseguito il titolo di dottore in qualsiasi corso di laurea della durata di almeno 4 anni (sono escluse le Lauree brevi, i Diplomi universitari e di Accademie e Conservatori), tra il 1° gennaio ed il 31 dicembre 2003.

Per accedere al premio è necessario che:

- il laureato non abbia compiuto il 26° anno di età se il corso di laurea è di quattro anni, il 27° se il corso di laurea è di cinque anni, il 28° se il corso di laurea è di sei anni e sia titolare di un rapporto di conto corrente o deposito a risparmio, alla data di conseguimento del dottorato;
- colui che presenta la domanda di ammissione sia iscritto nel libro soci da almeno 6 mesi.

La richiesta sottoscritta dal Socio, redatta sul modello che può essere ritirato presso lo sportello o scaricato dal sito www.bcctoniolo.it, dovrà pervenire, pena l'esclusione, entro e non oltre il 31 gennaio 2004.

Alla domanda dovrà essere allegata copia del titolo conseguito o dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà per verificare la votazione riportata.

Qualora le richieste pervenute siano superiori al numero dei premi, gli stessi verranno attribuiti redigendo una graduatoria sulla base della votazione.

ANCHE AI LANDI SUONANO LE CAMPANE



Riflessioni di un *extracomunitario*

L'otto settembre 2003 ricorreva il primo compleanno della Parrocchia dei Landi. Esattamente un anno prima infatti, si era registrata la *dedicazione* della Chiesa al SS. Nome di Maria. In occasione della ricorrenza, perfettamente organizzata, hanno suonato per la prima volta le campane donate dalla nostra Banca. Ad azionare il meccanismo che ha sciolto le campane è stato chiamato il Presidente Capogrossi che, conseguentemente, è stato insignito nel corso della successiva celebrazione, del titolo di *campanaro maggiore*.

Ho personalmente preso parte alla manifestazione.

Ne sono uscito con animo rallegrato. Particolarmente colpito e sorpreso dall'aria che si respira nella comunità.

Una partecipazione autentica, spontanea, non formale. L'immagine che ne deriva è quella di una comunità viva, che respira. E quell'aria è accattivante. Ti invita ad entrare. Cosa rara di questi tempi. Anche per la Chiesa che qualche volta chiede la carta d'identità spirituale per decidere se celebrare le esequie e sceglie di imporre il silenzio alle proprie campane.

Ed allora il suono delle campane dei Landi assume una tonalità diversa, squillante.

E' il richiamo di una Chiesa che diviene

centro di aggregazione e strumento educativo oltre che di evangelizzazione.

Esco dalla Chiesa, dove ho incontrato il contadino ed il professionista, con la convinzione che quello sia uno spaccato ricco di esperienze diverse che convivono non sopportandosi ma supportandosi.

Son tornato, genzanese *extracomunitario* ai Landi, qualche settimana dopo ad assistere alla Messa domenicale con la curiosità di verificare se quella sensazione trovasse conferma.

E l'ha trovata.

Non è il caso, né un edificio, seppur di culto, a determinare questo stato di cose.

Sono gli uomini e chi li guida, li coordina, li sollecita, li motiva, li ascolta, ma soprattutto li accoglie.

Grazie, Don Franco, parroco dei Landi, missionario prima in America Latina, ed ora col medesimo spirito, nella ricca Italia e nella sonnacchiosa Genzano.

Flavio Napoleoni

LA BCC GIUSEPPE TONIOLO ED IL COMUNE DI GENZANO A DIFESA DEI DEBOLI

IMPORTANTE ACCORTO TRA LA BCC G. TONIOLO ED IL COMUNE DI GENZANO

Tra la nostra Banca ed il Comune di Genzano è stato raggiunto un importante accordo di collaborazione. Come sempre pronto all'impegno sociale, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato un plafond di 15.000 euro da erogare, con richieste massime di 2.500 euro, a chi ne avrà necessità, previa una relazione, per ogni singolo caso, dell'Assessorato alle Politiche Sociali. Il tasso d'interesse sarà favorevolissimo, il 3%, senza aggravio di spese istruttorie.

E' con piacere che la BCC Toniolo si schiera e corre in aiuto dei cittadini in difficoltà, accogliendo la richiesta dell'autorità comunale.

I tempi sono quelli che sono; e questa è una frase fatta che ritroviamo già fra gli scrittori romani, ma i bisogni del popolo sono una necessità di oggi, che va risolta ad ogni costo. La forbice fra ricchi e poveri si è notevolmente aperta; spalancata direbbe qualcuno. Ritroviamo sempre più famiglie, pur con un introito mensile, in difficoltà economiche; basta chiedergli il rimborso di icipi regresse, ad esempio, od altre vecchie utenze, che i bilanci tracollano paurosamente.

Le preoccupazioni appannano i rapporti fra i membri di uno stesso gruppo familiare, minano piano piano l'unità del nucleo che è alla base del contesto sociale.

E' il primo gradino che scende chi si avvia alla perdita della propria dignità. La situazione è avvilita, ma spesso i nuovi poveri, come li chiama la televisione, sono persone con uno stipendio, anche se minimo. Individui che prestano la loro opera con tutta la capacità di cui la natura li ha forniti. Il costo della vita è superiore al guadagno. E si può morire, come diceva qualcuno, al di sopra delle proprie possibilità. Terribile sarcasmo.

Noi vogliamo intervenire perché la nostra banca non è un'azienda a scopo di lucro; non deve distribuire utili agli azionisti. Il nostro è un istituto fondato sull'uomo e non sul capitale e come tale si pregia di mirare al cuore, non perché da quelle parti ci sia un portafogli su cui accanirsi, ma perché in quel muscolo che pompa c'è tutto l'amore che gli ha insegnato la sua Fede.

E un uomo è tale se noi gli preserviamo la dignità; ferirlo in essa, è il più abietto e subdolo dei crimini. Una società all'avanguardia non deve permetterlo.

Populismo, parola arringante, facilità di denuncia, carenza di proposte concrete. Può darsi. Ma l'uomo avvilito resta, e con lui l'incapacità del suo sguardo a sorridere all'alba.

Getulio Baldazzi



La Cina è sempre più vicina

Intervista a Fabrizio Leuti

Dovendo intervistare il Dott. Fabrizio Leuti, imprenditore nel settore moda-tessile, che opera da diversi anni in Cina, mi avvio verso la sua abitazione. Forse in pochi sanno che, a Genzano vecchia, proprio sotto il castello degli Sforza-Cesarini e a pochi metri dallo strapiombo che dà direttamente sul lago, si cela un piccolo angolo di Cina. Non trattengo lo stupore mentre salgo le scale di cotto e mi passano a fianco, in allegria processione, tante statuine di epoca Han esposte su scansie ricavate nei muri. Il grosso Buddha birmano che campeggia nel salone è poi ancora più impressionante. Tutto è così inaspettatamente orientaleggiante, le poltrone, i quadri enormi, le tende; se non fosse per il piccolo lago azzurro che intravedo dietro le finestre, crederei veramente di essere in una accogliente casetta dello Kwanktung, e non certo a due passi da Titto'!

Ma andiamo a conoscere il nostro interlocutore. Se si pensa di incontrare in Fabrizio il rappresentante classico dello stereotipo imprenditoriale, magari lampadato, impomatato, con cravatta stile Publitalia, si viene immediatamente sconfessati. Dai suoi abiti sportivi, scarpe della New Balance, camicina, pantaloni un po' larghi, stile studente universitario di Lettere e dal suo modo di parlare, si capisce invece subito di aver davanti una persona originale, a metà strada tra l'intellettuale e l'artista, che ha saputo creare la propria professione – caso forse più unico che raro – da una passione vera che aveva in sé: quella per la lingua e la cultura cinese.

Dopo aver atteso alcune sue telefonate e qualche e-mail di lavoro, iniziamo l'intervista.

Come ha avuto inizio la tua esperienza in Cina, e perché proprio la Cina?

Ho la Cina nel sangue. Mi sono laureato in Lingue e Letterature Orientali - Cinese e Giapponese - all'Istituto Orientale di Napoli, con una tesi su "La moda in Cina nei secoli VII e IX", sviluppata dal 1985 al 1987 all'Università di Shanghai, con una borsa di studio del Ministero degli Esteri. Si è trattato di una ricerca originale, che mi ha permesso anche – primo in Italia – di compilare un piccolo dizionario di termini tessili cinesi. Quindi una profonda passione per la storia, l'archeologia e la civiltà cinesi.

Come si arriva, da studioso di cose cinesi, a metter su una attività imprenditoriale?

Devo dire che gli ingredienti sono stati la passione per la Cina, appunto, le occasioni che mi si sono create attorno e una certa dose di fortuna. Avendo genitori commercianti poi, posso dire di avere il commercio e l'imprenditoria nel Dna. Tutto ha avuto inizio a Shanghai, dove mi trovavo per condurre a termine le mie ricerche, e dove ho iniziato contemporaneamente a fare da interprete per alcuni imprenditori italiani che lì si recavano per affari. Con il passare del tempo, da esperto linguista ho incominciato a collaborare con gli stessi imprenditori anche nel controllo della qualità dei tessuti, facendo apprezzare così anche la mia passione per la moda.

Ma avevi una preparazione "tecnica", che ti permetteva di fare un lavoro del genere?

Anzitutto la moda e i tessuti hanno rappresentato per me da sempre un grande interesse; la mia stessa tesi di laurea in effetti riguardava quell'argomento, anche se in un'epoca decisamente lontana da quella odierna; infine credo che se una persona ha una capacità nel sangue, pian piano può riuscire a convertirla in qualcosa di pratico. Io ho semplicemente avuto la fortuna di sapere sviluppare la passione e la naturalezza che avevo nei confronti dei dettagli del vestire, delle stoffe, della moda e del commercio. Sicuramente non avrei saputo fare altrettanto bene un'altra cosa, ma l'attività che svolgo mi è risultata tutto sommato facile, in pratica è stata quasi una "vocazione", e l'imprenditoria in buona parte lo è: l'unica certezza che l'imprenditore ha è di saper fare il proprio lavoro meglio dei *competitors*; è dimostrando questo che poi arrivano i risultati.

Parlami ancora del tuo "esordio"; poi, in cosa consiste praticamente il tuo lavoro?

Innanzitutto mi piace ricordare che i miei inizi sono stati abbastanza singolari: quando ho incominciato a collaborare con gli imprenditori italiani che venivano in Cina, avevo soltanto una bicicletta e un fax, anzi solo una bici, dato che il fax era essenzialmente quello che l'ICE – Istituto nazionale per il Commercio Estero – di



Shanghai, metteva gentilmente a disposizione di noi imprenditori italiani in erba; era là che ricevevo comunicazioni e chiamate e con la mia bici poi correvo dove serviva un interprete e magari un paio di consigli sulla qualità delle stoffe. Poi, di anno in anno l'attività si è sviluppata, fino a costituirsi in impresa: oggi mi occupo essenzialmente di controllo qualità materiali, ricerca fornitori, stilismo, novità nel settore tessile, produzione di capi ed accessori moda anche per importanti internazionali.

Com'è la Cina?

Che impressione puoi darci di quel paese?

La Cina è stupenda, anche se la "Rivoluzione culturale" di Mao ha fatto sì che i Cinesi dimenticassero buona parte delle proprie tradizioni. Oggi la Cina è un paese in pieno sviluppo, ma non sempre questo coincide con cose positive: non è raro che, per l'ingordigia dei soldi, molti ti spediscono merce che non va bene, facendoti perdere tempo e soprattutto danaro, cosa che sarebbe stata impensabile alcuni anni fa. Certo, parte della mia attività mira proprio ad evitare che questo avvenga, a ciò serve il controllo qualità.

Palazzi di vetro iniziano ad affiorare qua e là in tutto il paese, e per far posto a questi si preferisce persino

distruggere antiche ville e tesori di inestimabile valore. Da tempo c'è una corsa sfrenata all'acquisto dell'ufficio più bello nel grattacielo più moderno, proprio mentre io ho deciso invece di trasferirmi e restaurare una vecchia fabbrica di seta dei primi del '900 dove insediare i miei uffici. Quando arrivano dei fornitori, sulle prime domandano se hanno sbagliato indirizzo, poi una volta entrati si ricredono, e restano anche loro ammaliati dalla stupenda vista delle finestre sul canale. Un posto certamente incantevole per parlare di moda e nuove tendenze.

Per concludere, direi che indubbiamente c'è qualcosa che sta cambiando in Cina, qualcosa che lascia perplessi e persino delusi quanti come noi - parlo di me e degli amici che hanno proseguito nell'"avventura" cinese - hanno conosciuto quel paese quando esprimeva ancora valori e aspetti che lo rendevano davvero "diverso", per certi versi unico. La modernità avanza ma in qualche posto - come dalle parti della mia vecchia fabbrica restaurata - è ancora possibile vedere una vecchietta che pulisce il pitale, o una sfilza di anziani a cui viene fatta la barba, in fila e all'aperto...scene di una quotidianità ormai sempre più rara, che cede inesorabilmente il passo al rumore e alla frenesia portati dal business,



ma che appartengono alla Cina che conoscevamo noi, quella di dieci o venti anni fa.

Come consideri il tuo essere italiano e “genzanese” dopo tanti anni vissuti all’estero?

Ti dirò che i Cinesi hanno sempre avuto in gran considerazione tutto ciò che è italiano: il bel vestire, il gusto a tavola e in generale il saper affrontare la vita con positività. Sicuramente, e soprattutto nel settore della moda, il mio essere italiano costituisce un gran valore per me, in quanto mi dà quel gusto e quell’attenzione per i particolari che in genere il cinese non ha. Non sono rari i casi in cui un fornitore vorrebbe vendermi giacche o magliette con le maniche di diversa lunghezza, perché tanto l’importante per loro è che possano essere indossate; oppure che mi fornisca dei capi con le zip rosse perché aveva terminato quelle bianche che avevo richiesto...l’importante è in fin dei conti che si chiuda! Io, non ho dubbi, mi sento e mi sentirò sempre fiero della mia italianità e, se posso definirla così, della mia “genzanesità”. Sono molto attaccato alle mie radici cittadine, tanto che ogni volta che torno a Genzano ricomincio tranquillamente a parlare in dialetto, non posso né voglio farne a meno, e i miei amici d’infanzia continuano a chiedermi, sempre più meravigliati: “ma dopo tanti anni in Cina parli ancora genzanese?”.

Prima di concludere, quale è l’aspetto che ami di più

del tuo lavoro?

Io non avrei mai potuto fare un lavoro subordinato, il mio essere indipendente non me lo avrebbe permesso. Quindi direi sicuramente la libertà, il poter decidere liberamente i propri tempi. Voglio dire, è chiaro che devi aver presenti tante variabili, i fornitori, le scadenze, le richieste del mercato, ma comunque non si ha nessuno “sopra” che ti dice quello che devi fare, né tantomeno come devi farlo. La soddisfazione di fondo è non prendere ordini da nessuno...tranne che dai clienti. E’ anche per questo che parlo dell’imprenditoria in un certo senso come di una vocazione; la libertà, l’indipendenza che hai, le paghi con il portare tutte le sere a casa con te il tuo lavoro, i pensieri, i piani per domani e dopodomani.

Progetti per il futuro?

La filosofia orientale insegna a non fare troppi progetti, perché poi se non si dovessero realizzare la delusione sarebbe troppo grande; la sofferenza dell’uomo viene in pratica da questo. E io mi sento abbastanza cinese in ciò, prendo la vita con “filosofia” e tranquillità; la mia impresa è ben radicata e non potrebbe crescere più di così, a volte mi immagino in pensione ancora giovane, a commerciare oggetti di antiquariato...

Fabrizio Conti

PILLOLE DI TECNICA BANCARIA

di Stefano Rotondi

LE OPERAZIONI DI FINANZIAMENTO

Le operazioni che le banche compiono per dare in prestito a imprese e famiglie i capitali raccolti con depositi e C/C sono le seguenti:

Sconto di effetti

Salvo buon fine (Sbf) di effetti e Ricevute Bancarie (Ri.Ba.)

Anticipo su fatture

Aperture di credito in C/C (meglio conosciute come scoperti di conto)

Mutui

Queste diverse forme di prestito coprono tutte le esigenze e finalità di finanziamento, sia avendo riguardo alle necessità tipiche di un'azienda, sia con riferimento ai bisogni delle famiglie.

Vediamo le caratteristiche principali di ogni singola operazione di credito bancario.

1) Sconto di effetti

Attraverso lo sconto di effetti - pagherò e tratte (accettate e non accettate) - il creditore/beneficiario ha la possibilità di ricevere subito l'importo delle cambiali, senza aspettare la loro scadenza (tecnicamente si dice "smobilizzo del credito"), mediante il trasferimento alla Banca delle cambiali stesse ed accredito in C/C di una somma pari al valore facciale degli effetti detratto lo "sconto", cioè un importo, calcolato appunto con la formula dello sconto, che tiene conto del valore del capitale, del tasso e del tempo intercorrente tra la data dell'operazione e la scadenza. La Banca diviene il nuovo beneficiario delle cambiali, che entrano quindi nel suo portafoglio. Alla scadenza sarà la Banca a provvedere all'incasso degli effetti, che tratterà come rimborso del prestito concesso al

cliente affidato. E' importante evidenziare che la cessione delle cambiali avviene salvo buon fine (s.b.f.), per cui in caso di mancato pagamento dei titoli, la Banca potrà sempre rivalersi sul cedente allo sconto. Il fido concesso per queste operazioni di sconto prende tecnicamente il nome di "castelletto" bancario e questa forma di finanziamento è adatta soprattutto agli operatori commerciali che hanno necessità di liquidare, prima della normale scadenza, i crediti derivanti dalla loro attività economica.

2) Salvo buon fine di effetti e Ricevute Bancarie (Ri.Ba.)

Diverso dallo sconto è il finanziamento mediante cessione Sbf di effetti o Ri.Ba., anche se spesso le due operazioni vengono confuse fra di loro. In realtà il Sbf non è uno sconto, bensì un incasso di effetti, da non confondere con la cessione di cambiali al "dopo incasso", che non è un prestito, ma un semplice servizio offerto dalla Banca. Nel caso del Sbf il cliente che è stato affidato (con un "castelletto Sbf") riceve, in conseguenza del trasferimento di effetti alla Banca, l'intero valore nominale dei titoli, detratte le sole commissioni d'incasso, d'importo contenuto. La somma corrispondente viene accreditata sul C/C del cedente e la Banca provvederà alla scadenza ad incassare le cambiali di cui è divenuta beneficiaria, come nel caso dello sconto. L'importo dell'anticipo al cedente affidato è però accreditato in C/C con una valuta (cioè il giorno da cui partono gli interessi) di qualche giorno successiva alla scadenza media delle cambiali trasferite. In questo modo, nel momento in cui il correntista preleva la somma per le sue necessità, si determina uno "scoperto di valuta" sul suo conto e la conseguente

maturazione di interessi a debito. Questi ultimi costituiscono appunto l'interesse (il costo per l'affidato) dell'operazione di Salvo buon fine. Interessante è la circostanza che il Sbf può essere concesso non solo dietro cessione di titoli cambiari, ma anche di Ricevute Bancarie (c.d. Ri.Ba.). Esse, molto utilizzate nelle transazioni commerciali, non sono altro che semplici documenti dai quali risulta la somma che il debitore deve al creditore, il riferimento alla fattura, nonché gli estremi delle parti della compravendita. Con lo sviluppo della telematica, le Ri.Ba. sono ormai, di fatto, dematerializzate (cioè sono semplici flussi d'informazioni senza consistenza cartacea).

3) Anticipo su fatture

Attraverso questa modalità di finanziamento gli imprenditori (cui è necessariamente rivolta l'operazione) possono ottenere immediatamente dalla BCC "G. Toniolo" il 70% dell'imponibile delle fatture emesse. L'anticipo su fatture è dunque un importante strumento per liquidare i crediti commerciali scaturenti dall'esercizio di un'attività economica e riguarda commercianti ed artigiani che hanno incassi a *tot* giorni dal ricevimento fattura, cioè coloro che concedono ai propri clienti pagamenti cosiddetti "a respiro".

4) Apertura di credito in C/C

L'apertura di credito in C/C per cassa non è altro che la possibilità data al cliente affidato (dopo apposita istruttoria, come per tutte le altre operazioni di credito) di prelevare dal suo C/C di più di quanto versato, entro un certo limite (c.d. "scoperto" di conto). Per le sue caratteristiche questa forma di finanziamento si adatta a tutte le categorie economiche: imprese, famiglie, lavoratori dipendenti, etc.

In particolare i benefici di questo prestito sono principalmente i seguenti:

Si adatta perfettamente al C/C già utilizzato per le esigenze di cassa della propria famiglia o impresa.

Non è necessario aprire altro Conto corrente.

Si pagano gli interessi solo sugli importi effettivamente utilizzati.

Il piano di rimborso è deciso autonomamente dal

cliente mediante semplici versamenti sul C/C stesso. Infatti, la frequenza e l'entità di tali versamenti di rimborso è lasciata alla discrezione dell'affidato.

Permette sia di far fronte a temporanee deficienze di cassa (è l'uso più frequente), sia a spese di consumo (p.es. elettrodomestici) e/o di investimento più impegnative.

Gli interessi e le spese sono addebitate trimestralmente in sede di liquidazione periodica del C/C.

5) Mutuo

Il mutuo è la forma classica di finanziamento. Si concretizza in un prestito da rimborsare periodicamente in rate costanti (metodo c.d. francese). In conseguenza di questo metodo di calcolo ciascuna rata contiene sia una quota di capitale rimborsato, sia una quota di interessi sul capitale residuo. Quest'ultima va progressivamente a diminuire perché calcolata su un importo sempre più basso per effetto dei rimborsi di capitale effettuati ad ogni pagamento. Nel caso di tasso variabile, la rata varia ad intervalli di tempo. La frequenza periodica dei pagamenti (mensile, trimestrale, semestrale, etc) è scelta dal cliente.

Non molto conosciuta ma degna di nota è la facoltà concessa all'affidato di decurtazione parziale del debito residuo.

La BCC "G. Toniolo" eroga diverse tipologie di mutuo, finalizzate a coprire tutte le esigenze dell'utente. Oltre la distinzione tradizionale tra mutui *chirografari* (assistiti da garanzie personali: avallo, fideiussione, etc.) e mutui *ipotecari* (garantiti da ipoteca su beni immobili), è importante sottolineare che la BCC di Genzano eroga, nell'ambito degli ipotecari, una tipologia di prestito di sicuro interesse:

"Euromutuo" o "Mutuo Melograno" – destinato all'acquisto e/o ristrutturazione della 1^a o 2^a casa, a tassi fissi o variabili, per un max di 20 anni e per un importo fino all'80% del valore dell'immobile. Il mutuo "Melograno" è caratterizzato da un notevole risparmio sulle spese d'istruttoria grazie ad una iscrizione ipotecaria di particolare favore.

UNA GROTTA LISTATA A LUTTO

E' che il dolore è vivo, forte ancora, e preme su questo Natale che si avvicina. Ci vorrebbe una grotta listata a lutto e il cuore dell'uomo diverso. Diversa anche la sua capacità di *fare* religione. Quando una *Fede* non ha il coraggio di amare ed istiga il *fedele* alla morte sua e degli altri in nome di una guerra contro probabili, anzi senz'altro infedeli, e non mira al perdono, a che serve? A che serve un codice morale da giganti se è destinato a una tribù di nani? Mollare è una comoda meta, annichilirsi nello scoramento inutile dei solitari pure...

Poi quelle bandiere sulle bare, quei visi seri, quei pianti, quello sguardo smarrito dei bambini, quel bisogno di riscoprirsi popolo, ecco, riaccendono le vene secche del poeta e restituiscono *l'obbligo* di vivere nel *migliore* e più *severo* dei modi. Senza maschere, senza ipocrisie, ognuno con le sue vili colpe da espiare.

Ma è Natale, sempre più Natale; ed allora mi trascorre la pelle un brivido sottile, che vuole offrirvi oltre agli auguri per giorni più buoni, anche una poesia d'amore. Un grido d'amore. Solo. Semplice. Sincero. Che ridia tempo al tempo della vita, in un novello vincolo di *riscoperta* e *sorpresa* umanità.

AMO

Amo l'erba che preme
e rivendica
lungo i muri
sempre
la sua terra,
la gramigna tenace
che fa guerra
al grigio del cemento
quotidiano,
e i prati martoriati
dall'asfalto
amo.

Amo il soffio del vento
illimitato palpito
sulla pelle
d'amore.

Amo il fiore
più scarso
fra le crepe,
il tarassaco apparso
ad imitare
le fragili speranze
del poeta,
e il silenzio
severo
della meta
amo.

Amo l'inquieta

febbre
del passato
che bussa a colpi secchi.

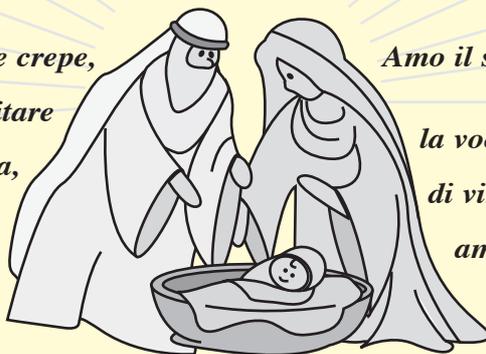
Amo i segreti,
il riso dei rimpianti
che hanno i vecchi,
gli incanti
della pioggia sulle foglie,
e il volto tuo
d'eterna fanciullezza
amo.

Amo l'acqua sorgiva
nel cavo dei tuoi occhi.
che ho scoperto

Amo i rintocchi
del campanile
perso
nell'azzurro.

Amo il sussurro
antico
della notte,
la voce di un amico,
e l'illusione
di vincere la fine
delle cose
amo.

Getulio Baldazzi



ACROSTICO NATALIZIO

Anche quest'anno se n'è quasi andato;

Un velo malinconico di pena

Galleggia sopra il mare dei ricordi.

Una speranza spicca a mitigare

Regioni martoriate dalla guerra,

Immaginando secoli di pace

Avremo tutti i popoli fratelli

In un abbraccio grande quanto il mondo.

Sorriderà il Bambino nella Grotta,

Ospite rinnovato dall'Amore

Che Dio ci ha dato e che noi ricambiamo

Intonando la nostra gratitudine.

