

# SOCIETÀ TERRITORIO

Periodico della Banca del Piceno Credito Cooperativo



## Sommario

- Pag. 2 Piccole ma efficienti: l'importanza delle banche di comunità
- Pag. 3 I protagonisti siete voi
- Pag. 4 仕方がない (It can't be helped) L'arte giapponese di lasciare andare la negatività
- Pag. 6 Il ruolo del "Responsabile Hub"
- Pag. 9 Credito e liquidità per famiglie ed imprese, l'impegno della Banca del Piceno
- Pag. 10 Un riconoscimento all'impegno nella finanza per le piccole e medie imprese
- Pag. 11 Un ricettario evoluto
- Pag. 12 Un nuovo look digitale
- Pag. 13 Il problema virtuale, la soluzione analogica
- Pag. 14 Un sentito omaggio

# Piccole ma efficienti: l'importanza delle banche di comunità

di Mariano Cesari, Presidente della Banca del Piceno

.....

Il ruolo delle banche nel periodo dell'emergenza sanitaria è stato molto importante. Su questo tema, di recente, ho avuto modo di leggere alcune analisi dalle quali emergono nitidamente delle riflessioni particolarmente interessanti. Il 3 settembre scorso, in un editoriale su Il Sole 24 Ore, il professor Marco Onida ha sottolineato l'importante ruolo svolto dalle community banks, le banche locali negli Stati Uniti d'America durante il periodo della pandemia. La tesi assunta da Onida è a mio avviso molto interessante: "Le banche locali sono piccole sì, ma attive ed efficienti e si sono dimostrate un elemento fondamentale nel sostenere famiglie e imprese durante l'epidemia". Il docente dell'Università Bocconi ha poi aggiunto: "Le autorità americane sono da sempre convinte che un sistema bancario efficiente debba basarsi sull'equilibrio fra alcune banche di grandi dimensioni e un numero consistente di banche di piccole dimensioni". Le community banks statunitensi, nel corso della pandemia, hanno trattato quasi due terzi delle richieste del programma per mantenere l'occupazione nelle piccole e medie imprese. Le differenze sono evidenti, mettendo a confronto la realtà americana con quella del vecchio continente. Anche in questo caso uno spunto di riflessione è offerto dallo stesso Onida: "Anche in campo bancario l'Europa dimostra di non essere in grado di esprimere un vero disegno transnazionale coerente per avere un sistema bancario

efficiente e basato su un'armonica divisione del lavoro fra banche di dimensioni globali e banche locali prossime al territorio e alle imprese. È un dato di fatto che il finanziamento bancario è per tutto il vecchio continente la fonte principale per le famiglie e imprese e che la struttura produttiva è basata su piccole e medie imprese sparse sul territorio. Soprattutto l'Italia Paese che giustamente si vanta dei suoi distretti industriali e del suo "quarto capitalismo", dovrebbe essere particolarmente sensibile a valorizzare il segmento delle banche del territorio". Un concetto ripreso anche nell'ultimo libro di Rainer Masera presentato lo scorso 30 settembre: "Per una vera proporzionalità nella regolazione bancaria dell'Unione Europea. Le sfide del Coronavirus e di Basilea IV" edito da ECRA. Il volume offre un'analisi critica della regolamentazione bancaria europea, caratterizzata dall'approccio fino ad oggi scelto dai legislatori comunitari di scrivere norme secondo una "taglia unica per tutti" (one size fits all). Masera argomenta invece in modo documentato e comparato la tesi secondo la quale è urgente e indispensabile un approccio "strutturalmente e concretamente proporzionale", soprattutto nell'attuale stagione storica che richiede una forte disponibilità di credito per stimolare e accompagnare gli investimenti di imprese e famiglie impegnate ad accompagnare le grandi transizioni in corso: energetica, digitale, del lavoro, demografica dopo la crisi generata dal



Mariano Cesari,  
Presidente della Banca del Piceno

Covid-19. L'occasione di applicare una filosofia regolamentare nuova per l'Europa è offerta dal prossimo recepimento nell'Unione Bancaria degli Accordi finali di Basilea sui requisiti di capitale (e molto altro), noti anche come Basilea IV (o Basilea III +). Ritengo utili tali riflessioni soprattutto in questo momento, tenendo conto delle conseguenze sul piano della competitività complessiva dell'economia europea rispetto ad altre primarie giurisdizioni che nel mercato globale applicano gli Accordi di Basilea in modo proporzionato e adeguato alle caratteristiche, alla rischiosità e alla dimensione delle banche con conseguenze anche in termini di approcci di vigilanza. Ma soprattutto con effetti sulle politiche del credito alle micro-piccole-medie imprese, alle famiglie, ai soggetti del Terzo settore. Occorre quindi tutelare il valore e soprattutto riconoscere il grande ruolo svolto dalle banche di comunità come la Banca del Piceno protagoniste dello sviluppo dei territori in cui operano.

È, questo, il primo degli obiettivi per il futuro: ora è arrivato il momento di prendersi una breve pausa, di vivere il Natale con gioia e quindi auguro a tutti i soci, ai nostri collaboratori ed ai membri del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale Buon Natale e Felice Anno Nuovo.

# I protagonisti siete voi

**Il discorso del Direttore Generale della Banca del Piceno, Franco Leone Saliconi, alla Convention Aziendale del 20 ottobre 2021**

.....

I protagonisti siete voi, oggi è il vostro giorno, ma lo è anche per la nostra **“Grande Banca”** che è in grado di far rumore alla pari di una **“banca grande”**.

Il Direttore Generale Pastore ha confermato e avvalorato la giusta direzione che stiamo percorrendo.

Possiamo essere orgogliosi di far parte della Banca del Piceno, per il nostro attaccamento, per la sua solidità e per l'efficacia nei risultati che stiamo ottenendo **INSIEME**.

La leva fondamentale per dar vita a tutto questo è stata, é e sarà la **FIDUCIA**: la fiducia nella Capogruppo, nel Capo, nel collega-compagno di squadra, la fiducia verso la visione ottimistica di raggiungere l'obiettivo, la fiducia di chi dovrà scegliere o no se affidarci i suoi bisogni, il suo futuro e i suoi sogni, **ma soprattutto la fiducia in noi stessi**.

La maggior fiducia in Noi stessi farà crescere l'amore per quello che facciamo e sarà benzina per alimentare la nostra **passione**.

La passione è un motore potentissimo che permette di trascinare anche coloro che sono al nostro fianco.

Per questo motivo vorrei ringraziare chi non ha mai mollato e ha messo in campo tutte le sue energie per spingere sé

stesso e la nostra banca verso il risultato finale. Dobbiamo continuare con rinnovato impegno, dedizione e costanza trascinandolo e coinvolgendo tutti i nostri colleghi, perché solo insieme possiamo farlo. Si vince insieme, si perde insieme.

E' nello **spirito di gruppo** che passa il destino di ognuno di noi, di tutti, dell'intera Banca. Cosa ci aspettiamo dal **futuro**? Le rinnovate speranze di perseguire gli obiettivi che decideremo di porci. Conosciamo le vostre capacità, la determinazione, la tenacia, la resilienza, lo spirito di sacrificio e la forza dell'impegno e sarà proprio grazie ad esse che guarderemo con fiducia il futuro.

La mentalità con cui ogni giorno affrontiamo le difficoltà, decidiamo di superarle e infine portiamo a termine le attività verso gli obiettivi che ci siamo posti, segna la differenza tra un progetto di successo e uno destinato miseramente a fallire. Tra persone Vincenti o persone vittime degli eventi.

Ora vogliamo volare in alto, più di prima, anche al di sopra dei pettegolezzi, dei chiacchiericci e delle fake-news.

La **concentrazione**, la velocità d'azione, che alleneremo meglio nel prossimo anno



Franco Leone Saliconi,  
Direttore Generale  
della Banca del Piceno

per continuare il percorso di miglioramento già intrapreso, sono elementi presenti in un esempio di eccellenza italiana di cui tutti conosciamo il brand, ma in pochi o nessuno i singoli piloti: **Le Frecce Tricolore**.

Abbiamo avuto il piacere di avere alla convention aziendale, come ospite, il Dottor Leonardo Milani, Mental Trainer della Pattuglia Acrobatica Italiana, Frecce Tricolore, non prima di aver rivolto il mio personale sentito ringraziamento agli organi della Capogruppo presenti, dal Dottor Pastore, al Dottor Poggioli e al Dottor Guaraldi, ai colleghi Valentina e Maurizio, al Presidente e ai Vice Presidenti, nonché ai consiglieri tutti, ma l'ultima parola vorrei spenderla per abbracciarvi e **ringraziarvi** ancora per quanto avete fatto!

# 仕方がない (It can't be helped) L'arte giapponese di lasciare andare la negatività

## ... Lamentarsi fa male al cervello

A cura del Dott. Alessandro Selini, Responsabile Risorse Umane della Banca del Piceno

.....

Diceva il saggio Maestro UESHIBA: "Lasciate andare e tutto diventerà magico", in una parola: SHOGANAI! Come piace spesso ricordare al Dott. Stefano Bartoli, Direttore del Centro di Terapia Strategica di Arezzo, dovremo imparare a praticare tutti questa modalità di pensiero filosofico orientale tanto radicato nel popolo giapponese, quanto distante dal nostro pensiero occidentale. In sostanza SHOGANAI vuole indicare il concetto di quanto sia inutile lamentarsi di cose che non possono cambiare, eventi irreversibili per cui meglio è lasciarli andare e concentrarsi su altro. Per esempio se a San Benedetto, in piena estate, piove e tira vento, di sicuro quel giorno non potrò andare in spiaggia, ne fare ciò che vorrei. Non posso di certo cambiare il tempo! Sarebbe perciò inutile che iniziassi a lamentarmi del meteo avverso con tutti quelli che incontro, però di certo potrei "lasciare andare" e concentrarmi su altro (come leggere un buon libro e ampliare la mente). Signori miei, la vita è imprevedibile e di fronte a certi eventi di qualsiasi natura essi siano (familiari, sociali, lavorativi, sanitari) non dobbiamo bloccarci in uno sterile frotto e piagnucoloso vittimismo. Giustamente dovremmo chiederci: "Posso cambiare questa cosa?" Se la risposta è "sì", allora bisogna impegnarsi e agire, se è "no", non possiamo fare altro che accettare il fatto, senza passare tempo a cercare motivazioni, a lamentarsi, ad avere rimorsi. In una parola "SHOGANAI" è un incoraggiamento ad andare avanti nella vita, senza che la mente venga disturbata da eventi che sono

fuori dal nostro controllo e non possono essere evitati. Acquisire questa consapevolezza ci aiuterà a concentrarci sull'essenziale e non sui dettagli. Di sicuro ne trarremo giovamento tutti e in particolare coloro che passano gran parte della loro vita a lamentarsi di cose che raramente si realizzeranno. Di sicuro ne trarrà giovamento il nostro cervello; è infatti dimostrato da diverse ricerche che lo stress si accresce anche attraverso le lamentele, facendo diminuire la capacità di pensare alle soluzioni e di provare empatia (sensibilità) per altro. I lamentosi sono dappertutto e, ad essere sinceri, chi di noi può dire di non conoscere qualcuno che si lamenta più di altri in ogni situazione della sua vita? Non farete fatica a trovarlo questo lamentoso (forse potrebbe essere proprio uno di noi!) Di sicuro lamentarsi è naturale e innato, ma per giusta causa e in giusta misura senza rischiare di diventare insopportabili. In effetti ci sono giornate decisamente no in cui siamo irritati e irritanti al massimo; giornate decisamente sfortunate: cliente incontentabile, cassiere che non ci dà il resto giusto, conti che non tornano e allora inizia il lamento. A ben guardare in tale arte tutti siamo allenati da tempo perché abbiamo iniziato a lamentarci fin da piccoli! Da bambino fai i capricci, piangi, vuoi essere consolato, ascoltato, considerato e già a due anni protesti verso i genitori per affermare te stesso. Da adolescente poi ti lamenti e protesti ancora di più perché vorresti essere già adulto e ti senti limitato nelle tue richieste e frustrato. Quindi la lamentela è un atteggiamento

spontaneo, magari un po' infantile, ma con l'età si rischia di degenerare e finire per lamentarci di tutto. Le cause maggiori del lamento sono dovute a tensioni, presunte ingiustizie, sfiga, condizioni frustranti, esse rischiano di farci vedere tutto nero, il bicchiere sempre vuoto e quel che è peggio, scivolare inconsapevolmente in lenta e progressiva depressione. Le proteste sono sacrosante (ci mancherebbe), però in giusta misura. Est modus in rebus – diceva Orazio e questa massima vale sia per chi si lamenta, sia per chi ascolta i lamenti altrui, restandone infastidito. Lamentarsi troppo fa male al cervello di entrambi perché, come dimostrato da molti studi del settore "l'esposizione allo stress eccessivo riduce il volume dell'ippocampo" (Robert Sapolsky). Come ben saprete l'ippocampo è una struttura neuronale molto importante per le attività di memoria, di abilità, di problem solving. Insomma se ci esponiamo alle lamentele per oltre 30 minuti, il nostro stress cresce e il nostro cervello ..... ahimè si ritira. Come se ciò non bastasse bisogna anche sapere, gentili lettori, che il lamentarsi è abitudine "altamente contagiosa" perché i neuroni – specchio (alla base delle nostre capacità empatiche) spingono il cervello ad assumere tonalità emotive del lamento ed atteggiamenti negativi. (Ad esempio, se la madre è una lamentosa cronica, probabilmente lo sarà anche i figli crescendo). Insomma lamentarsi è un po' come fumare, non è necessario che sia tu a farlo per subirne i danni (come c'è il fumo passivo, c'è il lamento passivo).

“NON METTETEMI ACCANTO”  
NON METTETEMI ACCANTO  
A CHI SI LAMENTA  
SENZA MAI ALZARE LO SGUARDO.  
A CHI NON SA DIRE GRAZIE.  
A CHI NON SA ACCORGERSI DI UN  
TRAMONTO.  
CHIUDO GLI OCCHI, MI SCOSTO DI  
UN PASSO.  
SONO ALTRO.  
SONO ALTROVE.

(Alda Merini)

È evidente che il lamento eccessivo influenza negativamente i contesti in cui ci troviamo ad operare nel corso della vita, soprattutto quello lavorativo dove trascorriamo buona parte del tempo. Pertanto, bisogna trovare risposta alle seguenti domande:

- 1) Come lamentarci in maniera costruttiva per migliorare i propri livelli di benessere e le relazioni con gli altri?
- 2) Come diventare più consapevoli di quanto ci lamentiamo?
- 3) Come trovare alcune alternative per gestire la frustrazione o aiutare gli altri a farlo?
- 4) Come evitare il lamento cronico? Posso suggerire, a tale proposito, alcune utili strategie:
  - a) La lamentela dovrebbe avere uno scopo e non essere fine a sé stessa.
  - b) Non allargare la polemica a tutti gli ambiti della vita e del passato, rimanere focalizzati e specifici.
  - c) Non esagerare, lamentarsi è legittimo, ma dovremmo concedere alla polemica uno spazio molto limitato.
  - d) Inserire nel discorso alcuni aspetti positivi per rendere più facile ad altri l'ascolto.
  - e) Respirare (imparando tecniche del “giusto respiro”) per eliminare le



tossine e raggiungere armonia, equilibrio, energia a livello mentale, fisico, emotivo ed essere centrati.

Va da sé come, tutto quanto espresso finora, riportato nel nostro contesto lavorativo, sia di fondamentale importanza, infatti bisogna prendere atto che siamo ormai giunti nel “Modo Nuovo” in cui il sistema bancario è cambiato ed è destinato INEVITABILMENTE a cambiare ancor di più e INEVITABILMENTE assisteremo alla riduzione di alcuni ruoli operativi da un lato e dall'altro alla nascita di figure sempre più capaci di relazioni di valore con i Soci e i Clienti. INEVITABILMENTE nasceranno sempre più banche digitali, ma il fattore umano continuerà a fare la differenza e diverrà INEVITABILMENTE sempre più importante in altri ambiti (come il wealth management, consulenza assicurativa/patrimoniale/previdenziale...), dove ci vorranno competenze trasversali più raffinate di soft skill e di relazioni col cliente. Le competenze umanistiche diverranno imprescindibili in questo settore. Dobbiamo comprendere che il vero concorrente è INTERNET e che la sopravvivenza per i punti di incontro fisico come quello delle filiali è basata ormai solo sul saper generare la fiducia nel cliente, altrimenti ... lui ci fa ciao, ciao con la manina! Abbiamo tristemente imparato negli ultimi dieci anni che le varie

crisi bancarie sono sempre state la conseguenza proprio di una profonda crisi di fiducia. Questa faglia va richiusa, pertanto è improduttivo lamentarsi dei cambiamenti inevitabili nel nostro settore e crogiolarsi nei rimpianti delle modalità del passato perché chi si lamenta sterilmente non vive bene e riversa sugli altri il suo stato negativo.

Se dovessi affidare da cliente la mia progettualità di vita futura a qualcuno, ebbene vorrei guardarlo in faccia per ascoltare i suoi consigli, non certo i suoi lamenti. Per fortuna ricostruire la fiducia è possibile attraverso il rapporto umano con i clienti e con tutti gli altri interlocutori bancari, quindi lamentarsi va bene ma in maniera costruttiva per poi andare avanti con energia e positività perché solo così non ci sarà tecnologia che possa farci concorrenza. In questo processo di cambiamento le capacità e le competenze delle risorse umane che vi operano faranno la differenza perché saranno espressione di valori comuni, di fiducia nella propria organizzazione e nella propria leadership.

Uno sguardo al passato per lamentarci? No: è sterile. Imparare, questo è fecondo. Allora ... SHAGUNAI e bando agli sterili mugugni. Impariamo a gestire noi stessi anche nei momenti di crisi e andiamo avanti perché si troverà sempre qualcosa di cui lamentarsi, ma con un po' di impegno anche qualcosa per cui rallegrarsi.

“LASCIA ANDARE LE PERSONE CHE CONDIVIDONO SOLO LAMENDELE, PROBLEMI, PAURE, GIUDIZI SUGLI ALTRI. FA SI' CHE LA TUA MENTE NON SIA IL CESTINO DELLA LORO SPAZZATURA.

(DALAI LAMA)

“Se dovessi affidare da cliente la mia progettualità di vita futura a qualcuno, ebbene vorrei guardarlo in faccia per ascoltare i suoi consigli, non certo i suoi lamenti. Per fortuna ricostruire la fiducia è possibile attraverso il rapporto umano con i clienti e con tutti gli altri interlocutori bancari”.

# Il ruolo del “Responsabile Hub”

**A tu per tu con Mauro Cittadini, Emidio De Angelis e Luigi Fioravanti, manager che ogni giorno attuano il nuovo modello organizzativo della Banca del Piceno**

.....

Retail banking e prossimità di filiale sono stati, per il sistema bancario italiano, quasi sinonimi prima del Duemila: aprire un luogo fisico equivaleva ad avere uno strumento di raccolta, di impieghi, di consolidamento del proprio brand.

Numerosi cambiamenti, alcuni di carattere strutturale e sovranazionale, hanno portato negli ultimi anni ad un ripensamento del ruolo della filiale, allo scopo di fornire servizi e consulenza formando personale con molteplici competenze, orientato all'analisi ed all'ascolto della clientela e delle imprese. La Banca del Piceno, da due anni, ha iniziato il suo percorso di crescita lungo la strada del radicale cambiamento congiunturale, realizzando e iniziando ad applicare un importante piano di sviluppo, che ha previsto la rivisitazione della filiera del credito attraverso l'adozione di nuove policy e processi.

Di conseguenza, è cambiata anche la struttura operativa e sono nate le **aree territoriali Hub e le filiali Spoke**: al loro interno, i classici ruoli operativi si sono evoluti e le principali figure professionali emerse sono quelle dei “Responsabili Hub”: **Mauro Cittadini, Emidio De Angelis e Luigi Fioravanti** rappresentano le avanguardie del ruolo futuro che la Banca



Il Responsabile Hub in riunione con i colleghi di Filiale

del Piceno si prefigge di occupare sul territorio. Mauro ed Emidio, con venticinque e ventitré anni di esperienza in Banca e compiti di gestione delle filiali, coordinano rispettivamente le **hub di Ascoli Piceno**, con cinque filiali spoke, e **San Benedetto del Tronto**, con otto filiali, mentre a Luigi, che ha lavorato nella direzione della Bcc Picena e della Banca del Piceno, dal 2019 è stato affidato il **Centro Imprese**, che adotta un approccio operativo consulenziale nei rapporti con le aziende.

## La nuova figura del Responsabile Hub

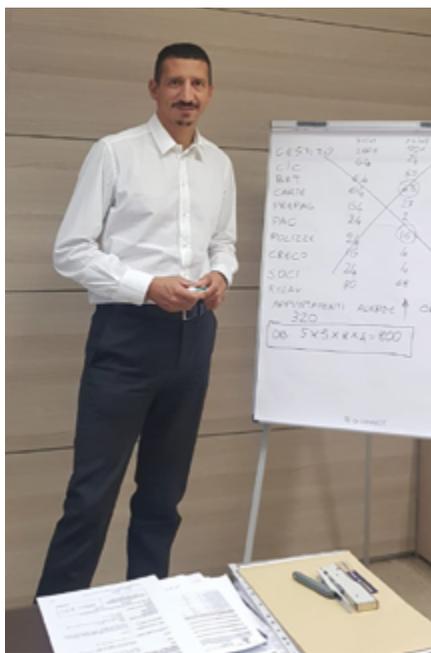
Sulla figura del “Responsabile Hub”, Mauro Cittadini afferma: “Siamo responsabili a due livelli ben distinti – introduce l’argo-

mento Mauro Cittadini – quello del risultato commerciale delle filiali che coordiniamo e della gestione delle risorse” e questo implica, sottolinea Emidio De Angelis, “che la responsabilità sui nostri collaboratori che sono in filiale non si limita a quelle del classico gestore territoriale, che ha semplici poteri di delibera, ma ci impegniamo per la crescita dei professionisti, lavoriamo sulle motivazioni e sul coaching. Insieme si raggiungono tutti gli obiettivi prefissati”.

“Quando parliamo di obiettivi – ricorda Luigi Fioravanti – è importante sottolineare che il primo, in assoluto, è la **centralità del cliente**, concetto che porta a tutte le azioni necessarie per massimizzare la sua soddisfazione. Nel nostro

lavoro di gestori delle imprese, questo aspetto è lampante nel momento in cui curiamo la crescita professionale per parlare, trasversalmente in tutto il territorio di competenza, alle imprese di qualsiasi dimensione. Il mio ruolo di coordinatore, come per Mauro ed Emidio, è di potenziare i collaboratori, esaltarne l'entusiasmo e aumentarne il rendimento: se un manager intermedio non funge da propulsore, il suo ruolo non ha efficacia”.

Come sempre avviene, le rivoluzioni si nutrono anche di simboli e rappresentazioni materiali ed anche il design delle filiali della Banca del Piceno sta gradualmente cambiando. Alto contenuto hi-tech, perché il nuovo approccio prevede che per le attività storiche l'utente faccia sempre più ricorso all'automazione, ed accentuazione fisica degli spazi per i **servizi consulenziali**: parliamo



Emidio De Angelis, Responsabile Hub San Benedetto del Tronto



Mauro Cittadini,  
Responsabile Hub Ascoli

di filiali polivalenti, che si aprono a tipi di proposte bancarie che in passato non esistevano o erano poste in secondo piano.

### Un nuovo paradigma di lavoro

L'idea di offrire un servizio sempre più "friendly user", nella quasi totalità delle filiali, vede la presenza di ATM evoluti e Casse Self Assistite, così da rendere rapido l'approccio funzionale legato alle operazioni più semplici e liberare tempo da dedicare al rapporto con il personale di filiale per una consulenza patrimoniale ed assicurativa.

Così, "mentre i nostri collaboratori hanno la possibilità di avere un rapporto sempre più personale con i clienti – dice Mauro Cittadini – noi parliamo con i responsabili di filiale spoke, i retailer, focalizzandoci sulle soluzioni da adottare, di fatto lavoriamo più sulla qua-

lità dei progetti che sulla loro quantità”.

“Un altro aspetto positivo del lavoro del Responsabile Hub, per Emidio De Angelis – è che possiamo occuparci con attenzione dell'aspetto motivazionale. Più facciamo nostri i valori del credito cooperativo e della Banca del Piceno, più siamo capaci di rappresentarli sul territorio e acquisiamo uno stile lavorativo unico, elemento fondamentale che ci sta aiutando a distinguerci dagli altri istituti di credito”.

### Lavoriamo con le persone, per le persone

Emerge così con più facilità, nei Responsabili Hub della Banca del Piceno, la possibilità di mettere davvero al centro le persone. “Ed è un lavoro che noi del Centro Imprese – segnala Luigi Fioravanti – facciamo sul campo contemporaneamente con i nostri gestori e con i nostri clienti imprenditori” perché, in definitiva, si tratta di un'azione biunivoca”.

La crescita professionale dei gestori della Banca del Piceno, attraverso il cambio del modello organizzativo, passa anche attraverso le cosiddette “competenze soft”: propensione all'ascolto del cliente, sviluppo del team building, capacità relazionali, empatiche, di gestione delle risorse umane, motivazionali, tutte leve per far crescere il personale e, contemporaneamente, strumenti per fidelizzare il cliente, attraverso competenze, professionalità e fiducia nelle capacità della consulenza offerta la quale, in un'ottica di suddivisione



Luigi Fioravanti, Responsabile Centro Imprese

della clientela per migliorarne la gestione, ha fatto nascere la figura del **gestore personal**, che la Banca del Piceno ha creato prima dell'emergenza Covid, grazie alla capacità di prevedere le evoluzioni del mercato e le esigenze dei clienti.

Emidio De Angelis ricorda, naturalmente, che “anche i risultati sono importanti, attraverso le performance delle filiali compiamo aggiustamenti operativi e miglioriamo l'engagement del personale. Coinvolgimento e condivisione della mission e degli obiettivi sono imprescindibili”.

### **Trasformazione, formazione e autoformazione**

Il Responsabile Hub ha dunque un ruolo proattivo nella Banca del Piceno e tra i suoi compiti c'è quello della trasformazione professionale di tutti i collaboratori, asset su cui l'Istituto ha investito molto negli ultimi anni.

“Si tratta di trasformarsi attra-

verso la formazione – sostiene Luigi Fioravanti – perché la crescita professionale permette di lavorare in ottica preventiva sui clienti, le nostre imprese oggi sanno che la consulenza della Banca del Piceno è all'altezza di qualsiasi altro grande gruppo bancario: gli imprenditori lo sanno, perché spesso noi proponiamo soluzioni che, grazie alla capacità di ascolto, anticipano le loro esigenze”. “Invitiamo tutti, sempre, da sempre – aggiunge Mauro Cittadini – a lavorare anche per una formazione personale costante, una sorta di autoformazione alla base del quale vogliamo che ci sia uno stimolo personale, un interesse costante che è l'evidenza della condivisione dei valori della Banca”.

### **Il futuro si costruisce ogni giorno**

Mauro, Emidio e Luigi, con diverse sfumature nel giudizio, ritengono la fase di trasformazione del modello operativo della Banca del Piceno a buon

punto: riconoscere eventuali criticità è il modo migliore e più rapido per superarle e questo i clienti lo capiscono, sempre meno rimpiangono il passato e apprezzano sempre più il nuovo taglio consulenziale della filiale, hanno la sensazione di poter usufruire di un servizio personalizzato. “Il futuro è in parte scritto – concludono all'unisono – perché cresce in noi la determinazione ad applicare il nuovo modello e i collaboratori, ognuno con i propri tempi, iniziano ad assimilarlo senza differenze d'età, innescando così un volano positivo tra personale e clientela.

L'evoluzione dei gestori è riconosciuta, ormai il modello organizzativo è quello del mercato nazionale ed internazionale, il comparto imprese può essere seguito anche grazie all'appartenenza ad un grande gruppo come Iccrea”. La proiezione futura, ma già presente nelle intenzioni e nelle azioni quotidiane, è quella del passaggio da una visione professional ad una manageriale, con la crescita del maggior numero possibile di colleghi. Il lavoro di coaching crescerà, all'interno della filiale, come il livello consulenziale all'esterno, le nuove figure create dalla banca, il nuovo modello organizzativo ed il nuovo approccio al mercato accentueranno sempre più la centralità del cliente. Quell'elemento che garantirà, di fatto, che la Banca del Piceno continui ad essere una vera Banca di Comunità.

# Credito e liquidità per famiglie e imprese, l'impegno della Banca del Piceno

**Il Presidente Mariano Cesari: "Nei momenti di difficoltà emerge il ruolo della vera Banca di Comunità"**

.....



Una rilevazione effettuata dalla task force nazionale che ha quale obiettivo la promozione delle misure a sostegno della liquidità adottate dal Governo per far fronte all'emergenza Covid-19, ha evidenziato che sono ancora attive, in Italia, moratorie per circa **71 miliardi**, a fronte di circa 630 mila sospensioni accordate, mentre attraverso 'Garanzia Italia' di SACE i volumi dei prestiti garantiti raggiungono i 27,4 miliardi di euro, su 2.936 richieste ricevute.

In questo contesto, la Banca del Piceno ha svolto un ruolo importante sul territorio, in linea con l'obiettivo di realizzare, nel prossimo triennio,

degli obiettivi di crescita per il territorio, partendo dall'idea di una banca concreta, adatta a supportare le complessità socioeconomiche che si presenteranno.

A livello nazionale, secondo la Banca d'Italia, sono ancora attive moratorie su prestiti del valore complessivo di circa 71 miliardi, che rappresentano circa il 26% di tutte le moratorie accordate da marzo 2020 e circa 630 mila richiedenti, tra famiglie e imprese.

"La Banca del Piceno – ha detto il Presidente – si è attivata immediatamente per dare a soci e clienti la possibilità di accedere subito alle misure previste per il sostegno eco-

nomico, rispondendo dall'entrata in vigore del Decreto Cura Italia a 2.349 richieste di moratoria per 186 milioni di euro e supportando 1.307 clienti con un ammontare complessivo di 97 milioni di euro".

Lo scorso anno, la Banca del Piceno ha anche contribuito allo sviluppo delle strutture sanitarie con un contributo di 70 mila euro ed erogato contributi per 87 mila euro, allo scopo di promuovere lo sviluppo sociale e culturale del territorio e delle comunità locali.

"Siamo una vera banca di comunità e territorio, per statuto e vocazione – ha dichiarato inoltre Mariano Cesari – ed il confronto quotidiano con gli stakeholders, le associazioni, le famiglie e gli imprenditori fanno la differenza. L'abbiamo dimostrato in questi anni difficili, un atteggiamento che rinnova la nostra tradizione mutualistica e la proietta nell'immediato futuro, con numerose leve strategiche e canali d'investimento per il rilancio del nostro territorio".

**“ La Banca del Piceno si è attivata immediatamente per dare a soci e clienti la possibilità di accedere subito alle misure previste per il sostegno economico”**

# Un riconoscimento all'impegno nella finanza per le piccole e medie imprese

**La Banca del Piceno è stata premiata tra le finaliste della XI edizione annuale di "Le Fonti Awards 2021"**

.....

La Banca del Piceno è stata selezionata e premiata, all'undicesima edizione di "Le Fonti Awards 2021" come Eccellenza dell'Anno nella categoria Banking & Finance, nello specifico sotto il profilo della Leadership, configurandosi come punto di riferimento territoriale nella finanza per le PMI, in grado di puntare su radicamento territoriale e qualità.

"Siamo orgogliosi e soddisfatti del risultato raggiunto – hanno dichiarato il Presidente Mariano Cesari, che ha ritirato giovedì sera il premio, e il Direttore Generale **Franco Leone Salicon** – perché nelle motivazioni della selezione, troviamo l'essenza della mission della nostra Banca. Sarà un ulteriore stimolo per continuare il



nostro percorso di crescita con maggiore intensità, innovando i canali e gli strumenti di finanziamento di cui il nostro territorio ha bisogno e che fanno riferimento a programmi ben precisi di finanza agevolata nel mercato creditizio, che mirano allo

sviluppo dell'ecosistema produttivo territoriale, al supporto dell'imprenditorialità giovanile e alla rivitalizzazione delle attività tradizionali e artigianali, con una particolare sensibilità all'innovazione tecnologica e digitalizzazione".

**“ Siamo orgogliosi e soddisfatti del risultato raggiunto perché nelle motivazioni della selezione, troviamo l'essenza della mission della nostra Banca”**

# Un ricettario evoluto

La Scuola Secondaria di 1° grado di Montalto delle Marche, Classe 2° B, sostenuta dalla Banca del Piceno, è stata premiata nell'ultima edizione di Crescere nella Cooperazione

.....



Il progetto "Crescere nella Cooperazione" ha premiato, quest'anno, l'iniziativa della cooperativa scolastica "Azionisti per il futuro" della Scuola Secondaria di 1° grado di Montalto delle Marche, Classe 2° B.

Il progetto viene così descritto dalla Vicepresidente dell'Istituto Comprensivo "Rotella Montalto", professoressa **Adriana Luzi**: "Si è trattato di un bell'esempio di azione cooperativa per i ragazzi: abbiamo seguito tutte le indicazioni previste ed abbiamo fatto una specifica formazione, con la dottoressa Bianca Maria Ventura. Gli studenti hanno creato una vera cooperativa, si sono presentati alla classe per l'elezione delle cariche sociali e poi hanno lavorato in autonomia, abbiamo dato solo degli inputs. I nostri alunni hanno pensato ad un ricettario di piatti tipici di Montalto, però inserendo indicazioni sul numero di calorie per piatto con l'aiuto della docente di scienze, sul tipo di esercizi fisici per smaltire l'accumulo di queste calorie, su indicazione della

docente di scienze motorie. In realtà, tutti i docenti si sono messi a disposizione, l'insegnante di tecnologia per l'impaginazione del ricettario, l'insegnante di arte ha realizzato con la classe il logo della cooperativa".

I venti giovani di Montalto hanno anche realizzato una "inter ACS", si sono cioè coordinati con un altro istituto marchigiano, l'Istituto Comprensivo di Falconara Centro, che a sua volta aveva quale progetto un orto: hanno inviato la ricetta locale del "fricandò" ricevendone altre in cambio.

**Sandra De Cesare**, insegnante di Lettere all'ICS di Rotella Montalto, chiarisce meglio le peculiarità del progetto vincente: "Il ricettario era suddiviso in menù della tradizione montaltese delle feste: Natale, Pasqua, Festa delle Streghe estiva, Carnevale, con primi, secondi e dolci tipici delle nostre tavole. I ragazzi hanno impaginato il ricettario, hanno scelto la tipografia per la stampa ed hanno effettuato una prevendita con ricevuta, perché le copie in digitale arrivavano a poco



a poco. Poi le tante richieste hanno obbligato ad una ristampa, anche il Comune di Montalto Marche ha acquistato 50 copie da dare ai turisti durante un'iniziativa celebrativa per Sisto V".

La caratteristica principale di "Crescere nella Cooperazione" è quella di far vivere ai ragazzi un'esperienza cooperativa reale, come sottolinea la presidentessa dell'ACS "Azioniamoci per il futuro", **Carla Angelici**: "E' stata un'esperienza molto interessante, è importante conoscere come funziona la vita lavorativa vera. Voglio ricordare, nell'ambito della nostra cooperativa, l'impegno del cassiere Lorenzo Illuminati e della co-cassiere Valentina Maria Rosaria Santoro, le segretarie erano Irene Emidi ed Alisia Leonardi, il vicepresidente Luca Fabi, i sindaci Giada Pignotti, Emma Eusebi e Francesco Maria Lupidi. Sinceramente non è stato un lavoro facile, però tutta la classe ha collaborato con entusiasmo e nessuno ha vissuto il lavoro come un impegno, è stata un'attività molto divertente e siamo stati tutti molto contenti di svolgerla". "Crescere nella Cooperazione" - ha dichiarato il presidente della Banca del Piceno **Mariano Cesari** - *lo strumento più utile a nostra disposizione per introdurre le nuove generazioni a principi come l'etica, la solidarietà, l'etica, il rispetto per il prossimo. L'impegno di insegnanti e studenti aiuta la crescita del nostro territorio e dei valori della cooperazione*".



Si è trattato di un bell'esempio di azione cooperativa per i ragazzi... Gli studenti hanno creato una vera cooperativa, si sono presentati alla classe per l'elezione delle cariche sociali e poi hanno lavorato in autonomia"

# Un nuovo look digitale

## La Banca del Piceno rinnova il suo sito web

Gli italiani che utilizzano Internet, in base all'indagine Hootsuite 2021, sono pari all'83,7% della popolazione e la connessione media al web è di 6 ore al giorno, a conferma di un passaggio verso una quasi completa **digitalizzazione** delle attività che riguardano la sfera personale e professionale. Seguendo questa linea di cambiamento generazionale che incide su canali di comunicazione e strumenti tecnologici, l'intervento che la Banca del Piceno incentrato sul **restyling del suo sito web** ([www.bancadelpiceno.bcc.it](http://www.bancadelpiceno.bcc.it)), sia sotto il profilo grafico sia per quanto riguarda i contenuti e l'operatività, riveste dunque un'importanza strategica. Il nuovo layout rafforza la brand identity dell'Istituto e migliora con la sua flessibilità e semplicità d'uso la user experience del cliente, aprendo nuove prospettive d'interazione di quest'ultimo con la banca. Si chiude così, idealmente, il processo virtuoso di **comunicazione** che trova sul web la naturale sintesi di tutti gli altri strumenti informativi della Banca del Piceno. L'Istituto può così dialogare con efficacia, con soci e clienti, costruendo nel tempo una **relazione di valore** e arricchendola, con il passare del tempo, di contenuti sempre più adatti ai vari target di riferimento. Oltre a reperire informazioni utili, però, il nuovo sito amplifica la possibilità di effettuare operazioni, trasformando così il proprio computer in una

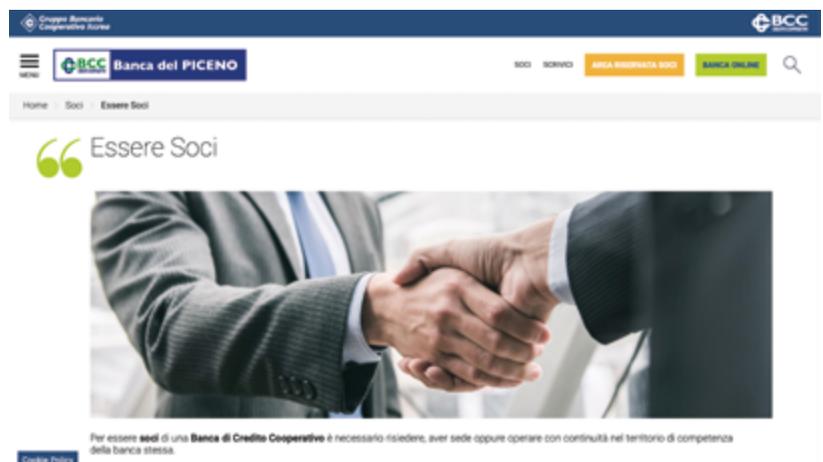
vera e propria **"filiale virtuale"** attraverso il collegamento, in home page, con il RelaxBanking.

La relazione omnicanale che la Banca vuole instaurare con i clienti è lo specchio di un cambiamento organizzativo radicale che coinvolge anche mezzi e metodi di comunicazione al pubblico, secondo una logica reticolare, tipica del web e dei social, che ha rovesciato il paradigma auto-referenziale della trasmissione di un messaggio "da uno a molti" trasformandolo in customer-centric: il nuovo sito fornisce, dunque, materiale informativo ed operativo in linea con i desideri e gli interessi dei clienti.

I contenuti del sito sono, infatti, molto più numerosi ed approfonditi: basti pensare alla sezione dedicata ai soci, che hanno un'area riservata e possono reperire notizie sui documenti sociali, gite e premi, prestiti, informarsi sull'ultima assemblea e leggere l'ultimo numero di "Società e Territorio".



News commerciali, comunicati e avvisi completano il quadro di un restyling che, al naturale obiettivo di aumentare la visibilità della Banca, aggiunge la volontà di essere un punto di riferimento capace di aumentare la percentuale di **informazioni reperibili dal cliente senza recarsi in filiale**, in modo più rapido e soddisfacente. Il nuovo sito s'inserisce così, a pieno titolo, nella gestione sinergica di tutti i canali d'interazione dell'Istituto con il suo pubblico, per consolidare una relazione di lungo periodo attraverso il processo che porta l'utente dall'arrivo nella home page della Banca del Piceno alla risposta al suo bisogno specifico.



# Il problema virtuale, la soluzione analogica

**La Banca del Piceno revoca la querela nei confronti di due persone e dona le somme riscosse per il danno alla Croce Rossa Italiana ed alla Croce Verde**

.....

La Corte di Cassazione lo scrive chiaro sin dal 2017: gli insulti in pubblico sui social sono reati veri e possono configurarsi anche come “diffamazione aggravata” proprio a causa dell’ampia platea potenziale di lettori, «potenzialmente capace di raggiungere un numero indeterminato o, comunque, quantitativamente apprezzabile di persone», alla stregua di qualsiasi altro mezzo di comunicazione.

Eppure, il fenomeno degli haters è in crescita in tutta Europa, facilitato secondo recenti studi dal filtro virtuale dello schermo del computer, che fungerebbe da inibitore alla naturale ritrosia che si avrebbe nel caso in cui la discussione si svolgesse di persona. Al di là degli studi comportamentali che numerose università stanno sviluppando nell’ultimo quinquennio, è capitato anche alla Banca del Piceno di querelare i signori D. P. e A. D. G., i quali avevano diffuso attraverso canali social dichiarazioni ingiuriose contro la Banca ed i

suoi esponenti. Tra la Banca ed i signori P. e D. G. è intercorso un accordo basato sulle scuse che gli stessi hanno formulato per l’accaduto ed il versamento, a titolo di rimborso per il danno subito, di modeste somme. Tali somme sono state donate dalla Banca in beneficenza alla Croce Rossa Italiana – Comitato

di Castignano e alla Croce Verde di San Benedetto del Tronto. C’è sempre un modo, nella realtà, di risolvere i problemi, anche quelli creati in maniera virtuale sui social. Così, un episodio potenzialmente negativo avrà una ricaduta positiva sul territorio, in linea con la missione della Banca del Piceno.



# Un sentito omaggio

Il Presidente della Banca del Piceno, Mariano Cesari, il Direttore Generale Franco Leone Saliconi e tutto il Consiglio di Amministrazione della Banca rendono omaggio ai soci che, nell'ultimo periodo, sono deceduti.

Lo spirito del credito cooperativo è quello di condividere, dunque, anche il dolore per la loro morte ed è un sentimento che tutta la Banca fa proprio, ringraziandoli tutti per l'impegno e l'entusiasmo dimostrato nei confronti della loro missione alla Banca del Piceno.

Maria Adami  
Luigi Agostini  
Luciano Amadio  
Paolo Amadio  
Primo Angelici  
Bernardino Angelini  
Paolo Pio Angelozzi  
Nella Brambatti  
Domenico Caponi  
Primo Capriotti  
Rita Castellucci  
Emanuele Cocchieri  
Franco Cocci  
Gino Crescenzi  
Leo D`Angelo  
Emidio De Carolis  
Giovanni Evangelisti  
Giacomo Falcioni  
Emidio Fedeli  
Eraldo Fedeli  
Irma Feliciani  
Davide Filipponi

Graziano Fuselli  
Pasquale Gaetani  
Giuliana Geminiani  
Elvira Gori  
Renato Lanciotti  
Silvio Leonetti  
Nicola Levantesi  
Luigi Marinelli  
Pasquale Massari  
Franco Maurizi  
Giuliano Natali  
Antonio Neroni  
Enrico Novelli  
Presidio Pierantozzi  
Arturo Pucciarelli  
Ilario Romandini  
Enio Ruggieri  
Luigi Sciamanna  
Ivo Sebastiani  
Giuseppe Siliquini  
Giuliano Silvestri  
Maddalena Silvestri

Alessandro Spaccasassi  
Camillo Straccia  
Umberto Taffora  
Ernesto Tomassini  
Luciano Vagnoni  
Maria Vagnoni  
Pietro Vagnoni  
Vincenzo Vagnoni  
Piergiorgio Vallorani  
Domenico Vannicola  
Rosanna Voltattorni

Con cordoglio e vicinanza alle famiglie dei defunti, ricordiamo anche i dipendenti deceduti dopo la costituzione della Banca del Piceno.

Paola Ercoli  
Anna Maria Abelli  
Paolo Amadio  
Fernando Neroni



## La direzione che scegli oggi determina il tuo domani.

Fondo Pensione Aperto Aureo è un fondo di previdenza complementare che offre molteplici soluzioni di investimento pensate in relazione alla tua età e alle tue esigenze, aiutandoti a creare le basi per un futuro tranquillo.

**Fondo Pensione Aperto Aureo: fai la scelta giusta. Falla per tempo.**

Messaggio pubblicitario riguardante forme pensionistiche complementari avente finalità esclusivamente promozionali. Il Fondo Pensione Aperto Aureo è un prodotto istituito da BCC Risparmio&Previdenza SGR.p.A. Prima dell'adesione leggere la Sezione I della Nota informativa "Informazioni chiave per l'aderente" e l'ulteriore set informativo disponibile gratuitamente presso i soggetti collocatori e sul sito internet [www.bccrisparmioeprevidenza.it](http://www.bccrisparmioeprevidenza.it)

