



Le BCC sono le "uniche banche mutualistiche"

Sì, le BCC sono le uniche banche che partono dal presupposto che il mutualismo non sia un'invenzione lessicale né un generico "buonismo", ma un modo specifico di fare impresa, una formula moderna di organizzazione e gestione aziendale, basata sulla scelta di costruire capitale sociale e sull'instaurazione di relazioni basate sulla reciprocità. Il mutualismo, inteso come un modo alternativo di produrre ricchezza - sia sociale che economica - presuppone una cultura d'impresa coerente: inclusiva, plurale, efficiente e solidale. E rappresenta una risorsa perché costituisce una differenza, induce dinamismo, stimolando la voglia di fare e il protagonismo; è basato sulla reciprocità, che è paritetica, circolare fornendo un mix equilibrato di interesse e solidarietà. Ciò che caratterizza

un'impresa mutualistica è infatti l'obiettivo, che è quello di conseguire un vantaggio: il socio è interessato ai mutui benefici, ai vantaggi reciproci che può ottenere dall'appartenenza all'impresa e non alla remunerazione del capitale azionario investito. Questo è il nostro modello imprenditoriale: un modello secondo il quale l'evoluzione della struttura e dell'organizzazione non è fine a se stessa; è dedicata alla missione di essere realmente a vantaggio del territorio e della comunità. In questo senso, la ricerca di efficienza e redditività per la nostra banca è un mezzo per dare più sostegno all'economia locale e per contribuire al benessere dei nostri soci, dei clienti e delle loro famiglie. Del resto, non sono i cooperatori di credito a dirlo: sulla rilevanza del contributo delle banche di cre-

dito cooperativo come partner dello sviluppo territoriale si sono espressi diversi autorevoli relatori intervenuti lo scorso 23 novembre a Parigi in occasione di una conferenza internazionale promossa dall'Ocse (l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico). Tutti gli altri tentativi di far propria la connotazione del localismo, oggi tanto ambita dai maggiori gruppi bancari, come patente di partecipazione e democrazia diffuse, partono dal presupposto che si possa essere banca locale senza davvero esserlo. La nostra "ricetta", invece, non ha alcun segreto: vogliamo promuovere il benessere e l'economia locale rendendo la comunità ed il territorio protagonisti. Partendo sempre dal rapporto privilegiato con i soci.

Partono le manifestazioni sociali per i Soci

In questi giorni sono in spedizione gli avvisi ai Soci per le prime iniziative promozionali del 2008 loro rivolte. La meta del "viaggio promozionale" sarà Assisi e sono previste anche le riunioni conviviali in ristoranti del nostro territorio. Le prime date: sabato 19 e domenica 27 aprile i viaggi di Faenza e Ravenna, venerdì 25 aprile il "pranzo conviviale" di Imola. I Soci possono già presentarsi in Filiale per le prenotazioni.

PAGINA 12 (PAG. II) - ALLO SPORTELLINO INCONTRIAMO...

A Faenza, in corso Europa 85, c'è la "Banca del Borgo"

È dal settembre del 1992 che l'Agenzia Borgo, aperta dall'allora Cassa rurale ed artigiana di Faenza, opera per lo sviluppo della comunità locale.

PAGINA 12 (PAG. II) - EVENTI SUL TERRITORIO

Prossima apertura: Filiale di Villanova di Bagnacavallo

PAGINA 12 (PAG. II) - EVENTI SUL TERRITORIO

Prossima apertura: Filiale di Villanova di Bagnacavallo

È trascorso un anno dall'introduzione della

PAGINA 12 (PAG. III) - GIOVANI

Diamogli credito

La nostra BCC ha aderito al Protocollo d'Intesa tra ABI e Governo - "Diamogli Credito" - rivolto a favorire tutti gli studenti che decidono di investire sulla propria formazione.

PAGINA 13 (PAG. III) - IMPRESA: SERVIZI PER L'ESTERO

Incassi documentari

"Incassi Documentari" è il servizio di incasso documenti finanziari detto anche "incasso semplice" (assegni, effetti, ricevute) oppure di documenti commerciali (fatture, packing list, documenti di trasporto, ecc.).

PAGINA 13 (PAG. III) - INTERNET BANKING

Collegamento telematico con la Banca: misure di sicurezza.

Da oggi è disponibile il "token"

Si tratta di un dispositivo simile ad un portachiavi che, attraverso il proprio display, genera una "password dinamica", sempre diversa (one time password), che deve essere digitata nella fase di invio della disposizione di pagamento o di incasso.

PAGINA 14 (PAG. IV) - MIFID, CHE COSA È?

Direttiva MiFID - i mercati

Indici, quotazioni e tassi

PAGINA 14 (PAG. IV) - L'OSPITE

Una grande storia in continua evoluzione

Proprio così recita il pay off di Diemme Spa, a voler sottolineare con poche parole la natura e l'identità di questa importante azienda romagnola. Ad attenderci presso la sede, in via Bedazzo a Lugo, troviamo Massimo Melandri.

PAGINA 14 (PAG. IV) - RICONOSCIMENTI

Importanti riconoscimenti per la BCC a livello nazionale da Banca Agrileasing

ALLO SPORTELLO INCONTRIAMO...

A Faenza, in corso Europa 85, c'è la "Banca del Borgo"

È dal settembre del 1992 che la filiale Borgo, aperta dall'allora Cassa rurale ed artigiana di Faenza, confluita nel Credito Cooperativo ravennate e imolese, opera per lo sviluppo della comunità locale, delle famiglie, dei Soci, dell'Associazionismo, delle Parrocchie, delle Società Sportive, dell'agricoltura, dell'artigianato e del commercio dell'intero quartiere.

All'inizio dell'operatività la Filiale era guidata da Daniele Poli, in qualità di reggente, Roberto Pederzoli, suo diretto collaboratore e Bruno Zama, operatore unico di sportello. Dal 2004 Poli dirige la storica Sede di Lugo in Via Baracca; a capo della Filiale Borgo gli è subentrato Pederzoli, "borghigiano doc" affiancato inizialmente da Giacomo Severi e successivamente dallo stesso Bruno Zama.

I loro collaboratori sono rappresentati da giovani che con dedizione, professionalità e impegno hanno fatto crescere la filiale: attualmente sono in organico Stefano Baldini, addetto alla consulenza credito ed investimenti, Ilaria Mambelli alla consulenza investimenti, Samantha Casadio, Marco Piovaccari ed Erica Camurani, operatori di sportello.

Aperta nei locali dell'ex teatro parrocchiale, racchiuso dal porticato del Chiostro di Sant'Antonino, la Filiale è divenuta in questi sedici anni la Banca di riferimento di un quartiere faentino ben delimitato geograficamente, con abitanti coesi e dinamici: già, i "borghigiani" passano il ponte per "andar a Faenza"!

In collaborazione con il Comune, da anni la BCC sostiene i giovani nell'acquisto della loro prima casa con mutui a tasso agevolato, dando impulso alla continua espansione abitativa del Borgo.

Siamo la Banca di riferimento anche per le zone di Reda, S. Giovannino, Pieve Corleto, Basiago, S. Lucia, Oriolo "dei mille fichi", S. Biagio, S. Mamante,



Marzeno ed operiamo a stretto contatto con il Quartiere Borgo ed il Rione Bianco. Da sempre, poi, nel corso della tradizionale Festa di S. Lazzaro, oltre a collaborare fattivamente per la sua riuscita, apriamo la Filiale per la visita del pubblico, festeggiando l'avvenimento con buon vino della zona e tortelli alla saba: siamo proprio una "Banca Differente"!

Faenza Borgo: Corso Europa, 85 - Tel. 0546 634043 - Fax 0546 634053

EVENTI SUL TERRITORIO

Prossima apertura: Filiale di Villanova di Bagnacavallo

Entro breve tempo, non appena terminati i lavori di approntamento delle strutture, sarà operativa la nuova Filiale di Villanova di Bagnacavallo, nei locali di Piazza Tre Martiri.

È possibile già adesso incontrare il dipendente Gianni Guerra, che ne sarà il responsabile: lo si può contattare presso la Filiale di Bagnacavallo, in Largo De Gasperi, 18 o al n. telefonico 0545 - 63963.

GIOVANI

Diamogli credito

Il Credito Cooperativo ravennate e imolese, da sempre attento alle necessità e alle problematiche dei giovani, ha aderito al Protocollo d'Intesa tra ABI e Governo - denominato "Diamogli Credito" - rivolto a favorire tutti gli studenti che decidono di investire sulla propria formazione.

Grazie a questo Accordo, gli studenti universitari, con residenza anagrafica in Italia, di età compresa tra i 18 e i 35 anni, in possesso di determinati requisiti di merito, potranno accedere a prestiti bancari a condizioni agevolate per:

- pagare contributi per corsi universitari e di alta formazione;
- partecipare a un programma comunitario Erasmus;
- iscriversi a corsi post laurea e master;
- acquistare un personal computer con connessione wi-fi;
- pagare il deposito cauzionale per la locazione di immobili e delle eventuali spese per l'intermediazione immobiliare per gli studenti universitari fuori sede.

Lo studente può ottenere finanziamenti fino a un massimo di 6.000 Euro e può estinguere il debito in un'unica soluzione o con rate mensili da concordarsi al momento della sottoscrizione del contratto finanziario; non verranno posti a suo carico altri oneri, ad eccezione degli interessi sul finanziamento bancario e di quelli fiscali.

L'accordo è operativo dal 1° Marzo 2008 e per conoscerne tutti i dettagli



è necessario collegarsi al sito della banca www.inbanca.bcc.it oppure rivolgersi presso una qualsiasi filiale del Credito Cooperativo ravennate e imolese. Questa è anche una ottima occasione per verificare le condizioni del nostro conto "Ateneo", il conto corrente per gli studenti fino ai 26 anni, completamente gratuito, che comprende molti altri servizi gratuiti:

- inBanca: servizi di Banca virtuale tramite internet o SMS;
- accreditato sul proprio c/c, senza spese, di un mensile da parte dei genitori;
- ricarica telefonica via internet o SMS;
- finanziamenti agevolati per viaggi di studio, master e corsi post laurea.

In più, scegliendo Conto Ateneo, si ricevono in omaggio 10 biglietti ingresso per il Cinedream di Faenza, Cinemacity o Multisala Astoria di Ravenna o 10 ingressi gratuiti Germano Zama Basket Femminile; la speciale CARD SPAZIO GIOVANI grazie alla quale, il titolare, può ottenere numerosi vantaggi.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Per le condizioni contrattuali si rimanda ai fogli informativi a disposizione della clientela presso le Filiali del Credito Cooperativo ravennate e imolese. Condizioni e caratteristiche in vigore al 01 marzo 2008.

IMPRESA: SERVIZI PER L'ESTERO

Incassi documentari

Per "Incassi Documentari" si intende il servizio di incasso documenti finanziari detto anche "incasso semplice" (assegni, effetti, ricevute) oppure di documenti commerciali (fatture, packing list, documenti di trasporto, ecc.).

Operativamente, il venditore presenta i documenti alla propria banca, conferendole il mandato di incassare l'importo, contro consegna dei documenti oppure contro accettazione di un impegno al pagamento differito o contro accettazione su una tratta.

La Banca del venditore, per assolvere a tale mandato, trasmette i documenti alla Banca indicata dal compratore, la quale, al ricevimento dei documenti, provvederà all'incasso oppure all'accettazione da parte del compratore stesso. È importante sottolineare che la banca cui vengono presentati i documenti con le relative istruzioni di incasso, non esegue alcun tipo di controllo sugli stessi, ma semplicemente ne predispone la trasmissione alla banca indicata dal compratore, riepilogando sulla distinta di accompagnamento le istruzioni da seguire e cioè:

- D/P documenti contro pagamento, detto anche CAD Cash Against Documents, se il ritiro dei documenti deve avvenire contestualmente al pagamento;
- D/A documenti contro accettazione, detto anche Documents Against Acceptance, se il ritiro dei documenti è subordinato all'accettazione di una tratta o di un impegno ad un pagamento differito.

Le banche non si assumono alcuna responsabilità circa il buon esito dell'operazione e tanto meno alcun impegno al pagamento: si limitano cioè ad eseguire le istruzioni impartite dal venditore. Di conseguenza, questo tipo di incasso non offre alcuna garanzia al venditore e quindi viene solitamente utilizzato quando vi è un rapporto di conoscenza e fiducia fra le parti che hanno posto in essere il contratto di compravendita.

Molti sono infatti i rischi connessi a questa operazione. Ad esempio:

- Il compratore non ritira la merce o, essendo la merce già a destino, è disponibile a farlo dietro la concessione di un consistente sconto. Di conseguenza, si deve cercare un altro compratore sul posto, oppure farsi rispedire la merce sopportandone tutti i costi.
- La merce può essere ritirata anche senza il pagamento: è il caso in cui vi sia un documento di trasporto non rappresentativo della merce (documento diverso dalla Bill of Lading) oppure in certi paesi si possano trovare operatori doganali "compiacenti" disposti a consegnare comunque la merce. Inoltre, se

il trasporto prevede che la merce sia consegnata al magazzino del compratore, questi sarebbe già in possesso della merce indipendentemente dal pagamento. A ciò si potrebbe ovviare, concordandolo preventivamente, con l'indicazione sui documenti di trasporto della Banca del compratore quale destinatario della merce.

- Il mancato pagamento della tratta a scadenza o dell'impegno al pagamento differito: in questo caso, oltre ai rischi sopra descritti, si viene esposti anche al rischio che il debitore alla scadenza non disponga dei fondi per il pagamento. Si aggiungono agli incassi documentari nuove formule di incasso dettate dallo sviluppo delle transazioni commerciali e dell'informatica: sono la L.C.R. (Lettre de change relevè) e la I.E.F. (Interscambio elettronico de efectos). Sono, rispettivamente, incassi elettronici sulla Francia e sulla Spagna; alla stregua degli incassi commerciali diffusi sul territorio nazionale, questi prodotti consistono nella smaterializzazione delle ricevute bancarie cartacee da incassare su Francia e Spagna.

L.C.R. ed I.E.F. permettono all'esportatore di gestire meglio l'operatività connessa all'incasso: rispetto delle scadenze, tempi certi per l'esito, sgravi inerenti la bollatura degli effetti e le spese di spedizione dei documenti.

Per quanto riguarda gli incassi documentari la nostra BCC svolge il servizio sia per documenti all'esportazione, cioè da spedire all'estero, che per documenti all'importazione, cioè che giungono dall'estero.

Il personale di Filiale e dell'Ufficio Estero possono fornire alla clientela tutte le informazioni necessarie.



INTERNET BANKING

Collegamento telematico con la Banca: misure di sicurezza Da oggi è disponibile il "token"



In un contesto in cui aziende e privati stanno utilizzando sempre maggiormente i servizi di Internet Banking è necessario prestare grande attenzione agli accorgimenti sulla sicurezza:

- è importante dotare il proprio Personal Computer di un sistema di Firewall e Antivirus costantemente aggiornato;
- è opportuno variare, frequentemente, le password (accesso al servizio, dispositiva e trading) evitando di salvare i codici personali nella memoria del browser o sul computer;

- è consigliabile prendere precauzioni in caso di ricezione di e-mail sospette evitando, in caso di dubbio, di cliccare sui link segnalati.

Queste sono solo alcune raccomandazioni. Altre, più dettagliate, si possono consultare nella Home Page del nostro servizio INBANK, cliccando su "consigli sulla sicurezza online".

Per incrementare il livello di sicurezza della nostra clientela si aggiungono ulteriori strumenti come, ad esempio, il servizio di Alert SMS che permette di ricevere un SMS ad ogni disposizione di pagamento inviata e, qualora si ritenga opportuno, ad ogni accesso al servizio INBANK. E' un servizio gratuito e va richiesto alla Filiale di riferimento.

E, da oggi, è disponibile il "token".

Si tratta di un dispositivo simile ad un portachiavi che, attraverso il proprio display, genera una "password dinamica", sempre diversa (one time password), che deve essere digitata nella fase di invio della disposizione di pagamento o di incasso.

Il "token" è strettamente personale e si utilizza esclusivamente per le disposizioni e non per "entrare" in INBANK. Rappresenta un'alternativa alla "password dispositiva".

Ogni dispositivo comporta il recupero di un modesto canone mensile che costa meno di un caffè.

Per riassumere, il "token" offre tanti vantaggi: è pratico perché non richiede l'installazione di alcun software; è semplice da utilizzare perché basta premere il pulsante per ottenere la password; è sicuro perché non è necessario memorizzare alcun codice e la password generata cambia ogni 30 secondi; è comodo perché è piccolo come un portachiavi e si può portare sempre con sé! Le nostre Filiali sono a disposizione per ogni chiarimento.

MIFID, CHE COSA È?

Direttiva MiFID:
i mercati

La normativa MiFID rappresenta il primo passo verso la realizzazione di un mercato unico europeo dei servizi finanziari basato sull'uniformità di questi servizi e su regole di condotta comuni da parte delle banche e degli altri intermediari. Nel tempo i vantaggi per la clientela saranno sempre più evidenti: maggiore concorrenza, maggiore trasparenza, prezzi di acquisto più bassi, tempi più veloci, informazioni più standardizzate e più comprensibili. Vediamo di seguito le principali novità che riguardano i mercati. Vengono riconosciuti **nuovi mercati**: oltre a quelli regolamentati sono previsti i sistemi multilaterali di negoziazione e gli internalizzatori sistematici. Le banche potranno eseguire gli ordini dei clienti anche in questi luoghi di scambio.

Ci sono nuovi obblighi di **trasparenza verso i clienti**. Questi luoghi di scambio sono tenuti ad informare gli investitori sui prezzi sia di acquisto che di vendita.

La banca è tenuta ad **informare l'investitore prima dell'operazione** su diversi aspetti: le caratteristiche e i rischi degli strumenti finanziari, i costi e gli oneri connessi al servizio. Ulteriori informazioni verranno fornite dopo la prestazione.

La banca deve garantire per ogni ordine del cliente il raggiungimento del migliore risultato possibile in termini di condizioni complessive di acquisto o vendita (la cosiddetta "best execution").

I primi effetti pratici per i clienti sono sotto gli occhi di tutti: da un lato, la banca per effettuare gli ordini richiede più firme sulla modulistica cartacea (per questo i tempi di esecuzione di un'operazione si sono allungati); dall'altro, però, leggendo queste carte si avrà la massima trasparenza rispetto ai rischi e rendimenti assunti. In questo contesto, dovremo fare tutti uno sforzo per accrescere la nostra cultura finanziaria.

Angelo Albertini

INDICI, QUOTAZIONI E TASSI

Indici azionari e quotazioni al 21/03/2008		Var. % da inizio anno
S&P/Mib	30.371	-21,22%
Mibtel	23.114	-21,39%
Eurostoxx 50	334	-19,43%
Dow Jones	12.361	-6,81%
Nasdaq	2.258	-14,86%
Nikkei	12.428	-18,46%
EUR/USD	1,542	-4,77%
Petrolio WTI Cushing (US\$/bar.)	101,94	6,19%

Tassi di riferimento		Periodo
Titoli decennali Italia	4,31%	21/03/2008
Titoli decennali Germania	3,75%	21/03/2008
Titoli decennali USA	3,38%	21/03/2008
Inflazione Italia	2,90%	febbraio 2008
Inflazione EU	3,30%	febbraio 2008
Tasso Ufficiale BCE	4,00%	dal 13/06/2007
Euribor 6 mesi	4,36%	media 01/08
BOT 3 mesi netto	3,08%	15/01/2008
BOT 6 mesi netto	2,96%	29/02/2008
BOT 12 mesi netto	2,99%	15/03/2008

Chi desidera avere informazioni sul "mercato finanziario" può richiedere gratuitamente la Newsletter Finanza, pubblicata di norma settimanalmente, tramite la registrazione sul nostro sito www.inbanca.bcc.it

L'OSPITE

Una grande storia in continua evoluzione

Proprio così recita il pay off di Diemme Spa, a voler sottolineare con poche parole la natura e l'identità di questa importante azienda romagnola. Ad attenderci presso la sede, in via Bedazzo a Lugo, troviamo Massimo Melandri.

"Credo per far conoscere ai lettori di Informa la natura della nostra attività, sia necessario raccontare qualcosa della storia della nostra azienda. Un'azienda fondata nel 1923 da Alfredo Melandri con l'obiettivo di produrre le prime macchine per la spremitura dell'uva. Diemme inizia da subito a sviluppare tecnologie innovative per il settore enologico, affermandosi ben presto come punto di riferimento per le più importanti cantine italiane e straniere. Nei decenni successivi l'azienda consolida la propria presenza in tutti i principali paesi produttori di vino e sviluppa nuove tecnologie per la spremitura delle uve e il trattamento dei mosti.

Gli anni '60 e '70 vedono il grande sviluppo delle tecnologie di filtrazione, da cui prenderà origine la Divisione Filtri, organizzata come una struttura autonoma.

Con questa nuova impostazione l'azienda continua le sue attività, sempre sotto la guida della mia famiglia. La Divisione Enologia mantiene anche oggi la sua posizione di leader mondiale, risultato di un continuo lavoro di innovazione tecnologica e di attenzione alle esigenze dei clienti".

A proposito di tecnologie di filtrazione: di cosa si tratta?

"Lo sviluppo delle tecnologie di filtrazione e la nascita di Diemme Filtration rappresentano una sorta di evoluzione naturale della prima attività dell'azienda. Negli anni '70, grazie all'intuizione di mio padre Primo Melandri, figlio di Alfredo, le tecnologie di filtrazione, applicate fino ad allora esclusivamente al settore enologico, vengono infatti estese anche ad altri processi industriali. È un periodo di forte crescita economica in tutta Europa e la crescente domanda di filtri per il settore industriale può essere soddisfatta solo con la creazione di una struttura altamente specializzata nella tecnologia di separazione solido-liquido, dotata di un'organizzazione tecnica, commerciale e produttiva propria. Nei primi anni '70, quindi, la Diemme si ristruttura e si riorganizza per diventare un'azienda multi-business. Nascono due rami d'azienda indipendenti, la Divisione Filtri e la Divisione Enologia, che conquistano in breve tempo la leadership dei rispettivi settori a livello nazionale ed internazionale. La Divisione Filtri, oggi Diemme Filtration, è in grado di realizzare soluzioni impiantistiche complete, progettate su misura per soddisfare esigenze anche molto diverse, che vanno da quelle del settore minerario a quello metallurgico, dal settore cave a quello della depurazione civile e industriale, dal settore chimico e farmaceutico a quello alimentare".

Quali sono stati, nella vostra storia, i partner di una crescita tanto importante?

Negli anni il Credito Cooperativo ravennate e imolese è sempre stato un partner corretto ed affidabile: in particolare abbiamo avuto la possibilità di incrementare il lavoro svolto da quando è stato implementato il servizio estero, per il quale la nostra azienda ha trovato nella BCC un partner più che soddisfacente dal punto di vista dei costi e dei rapporti personali. Questo rapporto continua con una importante collaborazione che riguarda l'ampliamento dei fabbricati in corso di realizzazione: in questo caso abbiamo trovato un interlocutore che ha pienamente soddisfatto le nostre richieste in termini di flessibilità e servizio. A partire dal mese di Ottobre entreranno in funzione i nuovi stabilimenti che consentiranno, anche grazie alla collaborazione con il Credito Cooperativo, di sostenere la crescita che ha contraddistinto la nostra azienda negli ultimi tre anni, grazie all'impegno di tutti i nostri collaboratori nella continua ricerca del miglioramento e dell'innovazione.



RICONOSCIMENTI

Importanti riconoscimenti per la BCC a livello nazionale da Banca Agrileasing



In questi giorni è stato aperto l'Ufficio di Rappresentanza a Tunisi di Banca Agrileasing, che costituisce il primo passo di un più ampio processo di presenza del Credito Cooperativo italiano nell'area del Mediterraneo, quale presidio dei processi di internazionalizzazione delle imprese clienti delle BCC.

In occasione dell'avvenimento, sono stati consegnati importanti riconoscimenti alle BCC che si sono distinte nel corso dell'anno 2007. Al Credito Cooperativo ravennate e imolese è stato assegnato il premio per il miglior "project finance" delle BCC italiane nelle energie rinnovabili. Erano presenti per ritirare l'attestazione: il Direttore Generale, Edo Miserocchi, il Dirigente dell'Area Commerciale, Celso Reali, e il responsabile di prodotto leasing, Paolo Canè.