

## Una famiglia che cresce

### Presidente Ricci, cosa significa raggiungere il traguardo di 30.000 Soci per la BCC?

“Siamo una grande famiglia, una famiglia che cresce e che rende più forte la nostra cooperativa. E' proprio nello spirito delle cooperative consentire l'accesso ai servizi ad un elevato numero di Soci, oltre che di clienti. Questo traguardo, che era previsto dal piano industriale, ci pone ai primi posti fra le BCC italiane. Siamo veramente soddisfatti, lavoriamo per crescere ancora.”

### Perché la gestione della base sociale è un elemento caratterizzante della governance aziendale?

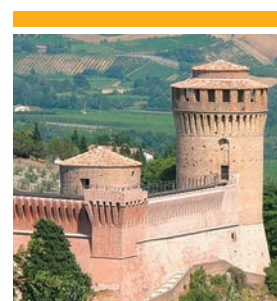
“Le Autorità di Vigilanza prestano una particolare attenzione alla corretta gestione del rapporto con i Soci. Il coinvolgimento dei Soci alla vita della cooperativa rappresenta un punto focale di interesse, stimolato mediante campagne informative e l'utilizzo di strumenti di comunicazione trasversali quali il mensile cartaceo, il sito internet, le newsletter periodiche e le pagine social. L'Assemblea dei Soci registra sempre un alto numero di presenze e consente ai Soci di essere informati e partecipare attivamente alla vita sociale della cooperativa”.

Continua a pagina 3



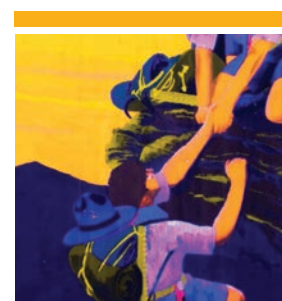
## Bancassicurazione Speciale BCC: tutte le opportunità per Soci e clienti

ALLE PAGINE 5, 6, 7, 8



**Presentata a FICO "BuyBorghi" la piattaforma digitale promossa da Iccrea**

A PAGINA 2



**“Ma che freddo fa!”: la raccolta fondi per scaldare il Gruppo Scout di Imola su Ideaginger.it**

A PAGINA 4

TERRITORIO E INNOVAZIONE

# Presentata a FICO Eataly World “BuyBorghi”, la piattaforma digitale proposta da Iccrea per la promozione dei borghi italiani



Convegno di presentazione della App “BuyBorghi”



La rocca dei Veneziani di Brisighella

**IL PROGETTO È RESO POSSIBILE GRAZIE ALL’IMPEGNO DI SEI REALTÀ, UN LAVORO DI SQUADRA CHE COINVOLGE DIRETTAMENTE ANCHE LA NOSTRA BCC CON LA PROMOZIONE DELLE PIATTAFORME DI BRISIGHELLA E DOZZA**

Lo scorso 22 novembre 2019 è stato presentato a FICO Eataly World nell’ambito del Festival dei Borghi più belli d’Italia, l’hub digitale BuyBorghi, una piattaforma per la promozione economico turistica dei borghi italiani. Nell’occasione abbiamo incontrato Gabriele Nanni, ideatore del Progetto Intour del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea.

**Da dove nasce l’impegno del Gruppo Bancario Iccrea nel progetto BuyBorghi?**

“Il Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea rappresenta la quarta banca italiana ma soprattutto la prima banca locale del paese. La territorialità è la cifra, il carattere più evidente di questo gruppo che nasce nel 2019 ma porta con sé l’esperienza maturata da 140 Banche cooperative che da oltre 100 anni si impegnano per

lo sviluppo sostenibile del territorio. Siamo presenti in Italia con oltre 2.600 sportelli, le nostre BCC operano in molti comuni di piccole dimensioni, spesso in alcuni sono l’unico sportello bancario, valorizzando le ricchezze del territorio e il potenziale economico turistico che molte di queste realtà esprimono. È necessario esercitare questo ruolo nel rispetto delle tradizioni, ma con occhio attento all’innovazione. BuyBorghi è un progetto che si muove in questa direzione.”

**Nel dettaglio che cos’è esattamente BuyBorghi?**

“È una piattaforma digitale per la valorizzazione storica, paesaggistica, culturale e turistica dei borghi che aderiscono all’Associazione “I Borghi più belli d’Italia”, che ad oggi annovera oltre 300 borghi certificati e inseriti in un circuito

riconosciuto in tutto il mondo. Nello specifico, l’App BuyBorghi offre servizi di comunicazione multicanale, che, attraverso un sistema di geo localizzazione, prende per mano il turista e lo accompagna nel Borgo, presentandogli i luoghi più belli da visitare e gli eventi cui partecipare. Inoltre, gli propone numerose offerte commerciali grazie a diverse tipologie di coupon e cash back, per rendere “l’esperienza Borghi” ancora più interessante e conveniente. In questo modo le attività commerciali del Borgo possono ottenere visibilità grazie ai partners del progetto che fanno assumere alla piattaforma connotazioni di vero e proprio destination manager. Infine, sarà presente una piattaforma integrata di e-commerce, che consentirà al visitatore di acquistare i prodotti locali anche dopo essere tornato a casa prolungando così il piacere della vacanza e al produttore di vendere anche on line le proprie eccellenze. Se storicamente ai borghi si accede attraverso una porta medioevale che apre al visi-

tatore la scoperta delle meraviglie che racchiude, ecco, BuyBorghi è la trasposizione digitale di questa esperienza.”

**Come è stato possibile costruire un progetto così articolato?**

“Il progetto è reso possibile dal lavoro di 6 diverse realtà: Imola Informatica, società di consulenza IT specializzata nello sviluppo di comunità locali e smart cities; Valica, tourism marketing company che racchiude un ecosistema digitale di siti web ai primi posti in Italia per completezza e traffico nell’ambito Travel & Food; H-Benchmark, realtà specializzata nello studio del flusso dati; Snowit, ideatrice di pacchetti-vacanza; Borghi Italia Tour Network, il tour operator ufficiale dei Borghi più belli d’Italia ed infine il nostro Gruppo Bancario Cooperativo. Un lavoro di squadra che coinvolge direttamente anche LA BCC ravennate forlivese e imolese che è impegnata, sia nello sviluppo, che nella promozione della piattaforma nei primi due borghi che l’adotteranno: Brisighella e Dozza.”

SOCI

# Alla Festa degli Auguri vince la solidarietà

**L'OTTAVA EDIZIONE DEL CONCORSO GIOVANI NOTE VINTO DA VERONICA CASTELLUCCI DI FORLÌ**

Teatro Diego Fabbrì gremito in occasione della tradizionale Festa degli Auguri che si è svolta a Forlì lo scorso 7 dicembre 2019. Ad intrattenere il pubblico di Soci presenti in sala sono stati i cantanti partecipanti alla ottava edizione del concorso *Giovani Note*, "un appuntamento - come racconta il Presidente Secondo Ricci - che sta crescendo con il coinvolgimento delle scuole di musica di tutto il territorio in cui la Banca opera e che rappresenta un'occasione di competizione per giovani talenti".

Vincitrice la forlivese Veronica Castellucci dell'Istituto Musicale Angelo Masini con una interpretazione del brano "Via con Me" di Paolo Conte; seconda classificata Giulia Toschi dell'Associazione Culturale Sing & Music Lugo.

A vincere, oltre al talento, anche



la solidarietà con i ragazzi della Tam Tangram Band, una band di percussionisti composta da ragazzi con diverse abilità e amici musicisti volontari, che hanno

presentato il loro cd "Oltre il visibile", inciso con i fondi della campagna di crowdfunding promossa nel 2019 e sostenuta anche da LA BCC.

## L'agenda del Socio

Ricorda che...

GENNAIO

01 M

02 G

03 V

04 S

05 D

06 L

07 M

08 M

09 G

10 V

11 S

12 D

13 L

14 M

15 M

16 G

17 V

18 S

19 D

20 L

21 M

22 M

23 G

24 V

25 S

26 D

27 L

28 M

29 M

30 G

31 V

VI ASPETTIAMO AL CINEMA A IMOLA E RAVENNA PER FESTECCIARE CON I BAMBINI IL 2020!

SEI UN INVESTITORE ATTENTO AI TEMI ESG? SCOPRI IN FILIALE L'OFFERTA BCC PER INVESTIRE IN MODO SOSTENIBILE!

PRENOTA IN FILIALE UN CHECK-UP ASSICURATIVO CON IL TUO CONSULENTE! E RICORDA... SE SEI SOCIO ASSICURARSI IN BCC CONVIENE ANCORA DI PIÙ!

UN CONVEGNO A FAENZA PER CONOSCERE LA PIATTAFORMA WELFARELABCC PER LE AZIENDE

continua da pagina 1

**Con una base sociale così numerosa è ancora possibile avere un rapporto diretto con i Soci?**

"La Direzione e il Consiglio di Amministrazione non riescono ad incontrare di persona un numero così ampio di Soci, ma nelle filiali dislocate su tutto il territorio i collaboratori sono sempre disponibili a supportarli nelle loro richieste. Il Punto Informativo Soci, presente in ogni filiale, è il luogo ideale di scambio fra LA BCC e i suoi Soci, che possono anche incontrare i propri Amministratori di riferimento per confrontarsi e chiedere informazioni sulle iniziative della Banca e sul suo andamento. Inoltre, vengono organizzate iniziative a carattere informativo prima dello svolgimento dell'Assemblea, al fine di condividere i principali temi di interesse e rispondere agli eventuali quesiti avanzati dai Soci."

**La componente femminile e giovanile è sempre più significativa. Quali sono i principali risvolti?**

"Sia negli organi di governo della Banca, sia nella base sociale, deve essere favorito un apporto di esperienze e di sensibilità diverse. Stiamo lavo-

rando per raggiungere al meglio questo obiettivo: nel Consiglio di Amministrazione e nel Collegio Sindacale sono presenti quattro donne, mentre la nostra base sociale è oggi rappresentata per quasi il 40% dal genere femminile. Viene favorita anche la presenza di Soci giovani, portatori di nuove energie ed idee, con agevolazioni sulla quota sociale di ingresso. Ogni anno quasi la metà dei nuovi Soci è under 40."

**Le manifestazioni sociali offrono un'ampia scelta. Verranno riproposte anche nel 2020?**

"Certamente riproporremo le iniziative per i Soci che hanno sempre trovato un ottimo riscontro: negli ultimi anni abbiamo registrato un numero di partecipanti pari al 35/40% dell'intera base sociale. E' un risultato incoraggiante, ma che ci porta a lavorare per avvicinare un numero ancora maggiore di Soci. Ognuno, nell'ambito delle manifestazioni sociali, può trovare offerte di proprio interesse, soprattutto in tema di previdenza complementare e tutela assicurativa. L'investimento della BCC è notevole, circa 500.000 Euro ogni anno, a dimostrazione dell'attenzione della Banca verso i propri Soci."

## FINANZA

## Protezione e crescita del patrimonio con Investiper GP

UNA SOLUZIONE PER CHI VUOLE DELEGARE A PROFESSIONISTI DEL SETTORE LA SELEZIONE DEGLI STRUMENTI MIGLIORI IN CUI INVESTIRE

Entra in BCC e scegli di investire sostenibile! Presentate le nuove linee Etiche di Gestioni patrimoniali attivate da BCC Risparmio e Previdenza, società del Gruppo Bancario ICCREA, all'interno della Gamma Investiper GP.

### Che cos'è Investiper GP?

Il servizio Investiper GP è una soluzione di investimento per chi vuole delegare a professionisti del settore la gestione del proprio patrimonio e la selezione degli strumenti in cui investire, con la massima focalizzazione alla protezione e alla crescita del patrimonio nel modo più coerente e fun-

zionale agli obiettivi del cliente e della sua famiglia.

### Che cosa sono le Linee Etiche?

Per contribuire al raggiungimento degli obiettivi di Sviluppo Sostenibile proposti dalle Nazioni Unite, BCC Risparmio e Previdenza ha incluso l'approccio SRI (Sustainable and Responsible Investment) nel servizio InvestiperGP. Ciò si concretizza nell'incorporazione delle componenti ESG (Environmental, Social e Governance) all'interno del processo di ricerca e selezione dei titoli o dei fondi all'interno di alcune linee dedicate. Il processo di selezione si svolge attraverso una analisi

dell'universo investibile all'interno di ciascuna asset class in funzione delle caratteristiche ESG.

### Come avviene la selezione degli investimenti?

L'individuazione degli investimenti avviene utilizzando delle metodologie di selezione ESG. Il team

di gestione adotta strategie di "esclusione" di settori controversi o paesi che non rispettano determinate norme internazionali, ovvero effettua analisi integrate, includendo fattori ESG nell'analisi finanziaria ed analisi di impatto, valutando gli investimenti in società che creano benefici tangibili per la società e l'ambiente.

*Messaggio promozionale con finalità pubblicitarie. Per maggiori informazioni si rinvia all'apposita informativa precontrattuale e alle condizioni contrattuali a disposizione presso gli sportelli delle banche di credito cooperativo che commercializzano il servizio. La sottoscrizione di un contratto di gestione di portafogli comporta dei rischi, ivi incluso il rischio di perdita del capitale investito.*

## METODO DI SELEZIONE ESG

Gli investimenti vengono scelti escludendo i settori o i paesi che non rispettano determinate norme internazionali, integrando fattori ESG nell'analisi e dando la precedenza alle società che creano benefici per la società e l'ambiente.

## CROWDFUNDING

## “Ma che freddo fa!”: la raccolta fondi per scaldare il Gruppo Scout di Imola



Al via la campagna di raccolta fondi “Ma che freddo fa!” promossa dal Gruppo Scout Imola 1. Attrezzatura, giovani e voglia di fare non mancano certo al gruppo imolese, ma dopo tanti anni al freddo è arrivato il momento di dotare la sede, presso l'ex convento dell'Osservanza, di un impianto di riscaldamento adatto a consentire lo svolgimento delle attività

del gruppo.

Come raccontano i responsabili della campagna di crowdfunding “il legame con l'ex convento comincia nel 1958: all'Osservanza migliaia di ragazzi e ragazze hanno svolto il loro cammino scout, vivendo tantissime attività educative all'insegna dell'avventura insieme ad altrettanti giovani di tutto il circondario imolese.

Da qualche tempo però la situazione è diventata insostenibile: oltre a problemi strutturali e alla mancanza di interventi nel tempo, oggi durante i mesi invernali siamo costretti ad arrangiarci con qualche stufa elettrica e a coprirci con tanti... ma tanti strati di lana per portare avanti le attività con ben 250 ragazzi dagli 8 ai 21 anni! Abbiamo bisogno di

installare una centrale tecnologica ed un impianto per poter raggiungere tutte le varie sedi; nella lista compaiono elettropompe, tubazioni e radiatori in acciaio da posizionare negli spazi, e ci siamo affidati a un'azienda competente per assicurarci sedi calde ed accoglienti per il prossimo inverno!”

Un lavoro importante ed oramai essenziale che

potrà essere realizzato grazie al contributo di tutti coloro che donando sulla piattaforma [www.ideaginger.it](http://www.ideaginger.it) aiuteranno il Gruppo Scout Imola 1 e così contribuiranno a recuperare un luogo storico e centrale per la città di Imola, che possa incontrare le necessità del gruppo scout, della comunità e di quei cittadini che vorranno far tornare a vivere un magnifico complesso.

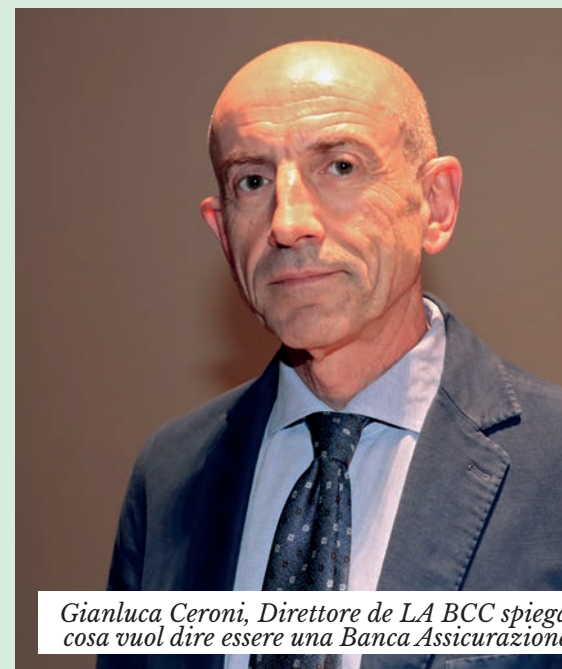
Dal canto sua LA BCC sostiene la campagna come spiega Marco Rossi, Capo Area Territoriale LA BCC di Imola: “Siamo molto contenti di accompagnare questo progetto per i giovani e per l'educazione. La formula del crowdfunding permette di agire concretamente senza mediazione per dare efficacemente un aiuto. Siamo contenti di contribuire per l'Osservanza perché vediamo un grande potenziale sociale in questo complesso.” LA BCC contribuisce all'iniziativa donando il 20% dell'obiettivo della raccolta. Dona anche tu su [www.ideaginger.it](http://www.ideaginger.it)!

Speciale Bancassicurazione

L'INTERVISTA

# PROTEGGIAMO IL NOSTRO FUTURO E QUELLO DELLA NOSTRA FAMIGLIA

**LA NOSTRA BANCA, IN PRIMA LINEA PER LA PROMOZIONE DELL'EDUCAZIONE AL RISPARMIO E ALLA PREVIDENZA, AMPLIA LA GAMMA DI STRUMENTI ASSICURATIVI A TUTELA DEI BENI, DEL PATRIMONIO E DELLA PERSONA**



Gianluca Ceroni, Direttore de LA BCC spiega cosa vuol dire essere una Banca Assicurazione

## Perchè LA BCC si definisce “Banca Assicurazione”?

“Le motivazioni che ci spingono a legare il nostro nome al concetto di Banca Assicurazione sono essenzialmente due. Da un lato l'evidenza, confermata dai dati, che gli italiani sono una popolazione “sottoassicurata” e che anche il territorio di nostra competenza risulta allineato in tale carenza; è quindi importante, per colmare questa lacuna, spiegare ai clienti ed ai Soci che la BCC è una Banca Assicurazione, dove si può trovare una risposta effettiva ad esigenze assicurative, che è necessario fare emergere. Dall'altro lato la nostra mission, come prevede l'articolo 2 dello Statuto Sociale, ci impegna a ‘promuovere l'educazione al risparmio ed alla previdenza’. Non è certo quindi una novità per noi e il nome Banca Assicurazione consente di esplicitare una situazione di fatto. Già da tempo LA BCC offre consulenza assicurativa alla clientela, una attività avviata oltre 20 anni fa, dapprima concentrandosi sui prodotti finanziari assicurativi per poi ampliare la gamma di strumenti assicurativi a tutela dei beni, del patrimonio e della persona”.

## Non è sufficiente risparmiare per proteggere il proprio futuro?

“Purtroppo no. La capacità di risparmio si è significativamente ridotta a causa delle difficoltà e della crisi economica che hanno caratterizzato l'ultimo decennio e, in ogni caso, è sempre stata modesta per una larga fascia di popolazione. Vi porto un esempio numerico: un risparmio di qualche migliaio di euro all'anno non può certo tutelare a fronte di eventi negativi, mentre la stessa cifra, impiegata nell'acquisto di un prodotto assicurativo o in un piano di accumulo di previdenza integrativa, può fornire maggiore tranquillità per il nostro futuro e soprattutto per quel-

lo della nostra famiglia. Per questo la nostra Banca ha avviato collaborazioni con partner assicurativi leader del settore ed attraverso la rete di filiali e di consulenti è in grado di fornire alla clientela check-up assicurativi di primario livello. Fondamentale in questo anche la continua attività formativa svolta dai nostri collaboratori e in particolare da quelli che operano all'interno del ‘Punto Assicurazioni’ presente presso ogni filiale”.

## Ci sono vantaggi per i Soci de LA BCC?

“Ovviamente i Soci sono al centro della nostra azione e da 5 anni è attivo per loro il Progetto Tutela Socio che offre degli sconti commerciali a coloro che scelgono di sottoscrivere o rinnovare specifiche tutele assicurative o previdenziali. I numeri di questo progetto sono in continua crescita, nel 2019 abbiamo coinvolto circa 2.000 Soci, e dimostrano che c'è ampio spazio per una attività di sensibilizzazione a queste tematiche”.

**PER I SOCI CHE INTENDONO SOTTOSCRIVERE O RINNOVARE TUTELE ASSICURATIVE E PREVIDENZIALI PREVISTI VANTAGGI SPECIFICI**



Speciale Bancassicurazione

L'APPROFONDIMENTO

# UN BISOGNO DI SICUREZZA DA FAR EMERGERE E SODDISFARE

**L'IMPEGNO DELLA BCC VA IN QUESTA DIREZIONE: RENDERE CONSAPEVOLI LE FAMIGLIE NOSTRE CLIENTI DELL'IMPORTANZA DI PORRE IN ESSERE UN SISTEMA PRIVATO DI PROTEZIONE "ASSICURATIVA"**

“Essere superstiziosi è da ignoranti ma non esserlo porta male”, così diceva Eduardo De Filippo. Spesso - soprattutto noi italiani - fuggiamo dal pensiero degli imprevisti, quelli sgradevoli, per pura scaramanzia o perché la nostra mente semplicemente si rifiuta di credere che possono capitare anche a noi. È un atteggiamento comprensibile e umano ma ci induce a non essere previdenti e a trovarci impreparati ad affrontare le incognite del futuro.

L'unica soluzione a cui pensiamo è ancora troppo spesso l'“auto-assicurazione”: tenere cioè quote di risparmio in forma liquida con l'unico fine di essere utilizzate in situazioni di emergenza. Questa cultura del “non si sa mai” presenta tuttavia aspetti di irrazionalità e inefficienza; queste somme potrebbero essere investite in attività finanziarie più redditizie o impiegate in modi più congeniali alla gestione familiare o di impresa. Liberare questa liquidità, decisamente cospicua in Italia, pagando un premio assicurativo è il modo

più efficiente per mettere in sicurezza i nostri obiettivi e affrontare il futuro con maggiore tranquillità.

L'idea di acquistare una polizza e di includere questi ragionamenti nella pianificazione dei nostri risparmi è estranea a molti di noi. Basti pensare che nel 2018 gli italiani, lo ha recentemente ricordato Fabio Panetta (il presidente dell'IVASS - l'Autorità di Vigilanza sulle Assicurazioni), hanno speso in giochi e lotterie legali 107 miliardi di euro e solo 17 miliardi di euro in premi su polizze danni (non auto). È un numero, quest'ultimo, decisamente basso e ben al di sotto delle medie europee, dimostra che ci assicuriamo per la Responsabilità Civile Auto perché è obbligatoria ma non siamo troppo consapevoli della necessità di proteggere il nostro patrimonio e il tenore di vita della nostra famiglia.

L'impegno della BCC va in questa direzione: rendere consapevoli le famiglie nostre clienti dell'importanza di porre in essere un sistema (privato) di prote-

zione “assicurativa” da attivare in caso di necessità e affiancare alle forme di assistenza fornite dal settore pubblico - ormai purtroppo in forte e continua contrazione.

Occorre aprire nuovi ambiti di riflessione con le famiglie, coi Soci, con i titolari di impresa ed in particolare con i giovani che, in questi anni di crisi e precarietà, hanno ancora scarsi risparmi accumulati, pochi contributi versati e finiscono per costituire la categoria meno tutelata dallo Stato.

All'interno dell'insero “Informa” cominceremo a trattare, periodicamente, argomenti di natura assicurativa che possano contribuire a diffondere tra i nostri lettori il concetto di protezione e la conoscenza del mondo delle assicurazioni.

**Lara Bartolozzi**  
(Responsabile Ufficio Prodotti Assicurativi e Previdenziali)

**OCCORRE APRIRE  
NUOVI AMBITI DI  
RIFLESSIONE CON  
SOCI, FAMIGLIE E  
TITOLARI DI IMPRESE**



**64 FILIALI  
CON 1 PUNTO  
ASSICURATIVO  
ATTIVATO  
IN OGNI FILIALE**



**330  
CONSULENTI  
SUL TERRITORIO**



**PARTNER ASSICURATIVI  
LEADER DEL SETTORE  
(GRUPPO ASSIMOCO,  
BCC VITA E  
BCC ASSICURAZIONI)**

Speciale Bancassicurazione

LA FORMAZIONE

# ASSICURAZIONI, MA QUANTO NE SAI?

In tanti, ancora oggi, non hanno sviluppato una vera e propria cultura assicurativa, ossia non sanno esattamente come muoversi in questo campo e quali sono i vantaggi concreti dell'assicurarsi. Termini come franchigia, scoperto o carenza sono ancora oscuri ai più e, talvolta, rendono complesso persino raccogliere informazioni sulle reali opportunità di attivare una copertura assicurativa.

Quello assicurativo, tra l'altro, è un sistema in continua evoluzione e sviluppo e spesso è difficile riuscire a cavarsela senza l'aiuto dei consulenti professionali.

Per aiutare i soci e i clienti ad accrescere la propria confidenza con questo mondo e verificare se il proprio livello di copertura sia sufficiente a tutelarsi contro imprevisti ed emergenze non calcolate, abbiamo pensa-

to di "condensare" in questa pagina alcuni piccoli spunti in una modalità leggera e interattiva.

Qual è il tuo livello di copertura assicurativa? Conosci i più importanti termini utilizzati dal linguaggio assicurativo? Sei sicuro di essere al sicuro? Mettiti alla prova segnando le coperture già attivate da te e dalla tua famiglia, impara il glossario e, infine, verifica on line la tua cultura assicurativa!

## CHECK LIST

### QUALI COPERTURE HAI GIÀ ACQUISTATO?

- Responsabilità Civile Capofamiglia
- Danni alla casa e al contenuto
- Furto
- Impianto fotovoltaico
- Assicurazione mutuo
- Morte e invalidità
- Infortuni professionali ed extraprofessionali
- Ricovero ospedaliero
- Perdita di autosufficienza
- Responsabilità Civile Auto
- Danni ai veicoli
- Attività di impresa

## MAI PIÙ SENZA! BREVE GLOSSARIO ASSICURATIVO

### Assicurato

Soggetto il cui interesse è protetto dall'assicurazione (polizze danni) ovvero persona fisica sulla cui vita viene stipulato il contratto di assicurazione (polizze vita)

### Beneficiari

Persone fisiche o giuridiche che hanno il diritto di riscuotere la somma assicurata al verificarsi degli eventi previsti dal contratto

### Carenza

Periodo successivo alla decorrenza del contratto durante il quale la copertura non è efficace. Nel caso in cui l'evento coperto dall'assicurazione avvenga in tale periodo la Compagnia non corrisponderà alcun indennizzo

### Contraente

Persona fisica o giuridica che stipula il contratto di assicurazione

### Franchigia

Parte del danno, espressa in cifra fissa per ogni sinistro ed indicata nel contratto, che rimane a carico dell'assicurato

### Massimale

Somma massima (stabilita nel contratto), che la compagnia è tenuta a corrispondere all'assicurato in caso di sinistro

### Polizza

Documento attestante l'esistenza del contratto di assicurazione

### Premio

Somma che il Contraente corrisponde a fronte delle prestazioni garantite dalla Compagnia assicuratrice

### Scoperto

Parte del danno, espressa in percentuale ed indicata nel contratto, che per ogni sinistro rimane a carico dell'assicurato. Prevede sempre un minimo predefinito

### Sinistro

Il verificarsi dell'evento dannoso per il quale è prestata l'assicurazione

**SCOPRI SE NE SAI ABBASTANZA PER  
PROTEGGERTI ADEGUATAMENTE E  
COMPREDERE "L'ASSICURATESE"**

**METTI ALLA PROVA LA TUA  
CULTURA ASSICURATIVA:  
RISPONDI AI QUIZ  
DELL'IVASS DISPONIBILI  
SULLA PAGINA INTERNET  
[www.ivass.it/consumatori/quiz](http://www.ivass.it/consumatori/quiz)**



**IVASS**  
ISTITUTO PER LA VIGILANZA  
SULLE ASSICURAZIONI



**Sicuro di essere sicuro?**  
Metti alla prova la tua conoscenza in materia assicurativa.

**Vuoi scoprire quanto ne sai di assicurazioni e di rischio?**  
**Vuoi capire se ne sai abbastanza per proteggerti e difendere i tuoi diritti?**



Le assicurazioni sono un argomento complicato e può capitare di rimanere delusi al momento di un rimborso tanto atteso.

Ecco perché ti offriamo questo QUIZ: nove quesiti di volta in volta scelti a caso su: **Responsabilità Civile Auto, Casa, Salute, Vita.**

Rispondi alle domande, scopri il tuo punteggio, confrontalo con quello degli amici, e leggi le dritte che trovi alla fine! Puoi riprovare il test quante volte vuoi per migliorare la tua competenza.

Il QUIZ è completamente anonimo.

Avanti >

Speciale Bancassicurazione

IL PRODOTTO

# LA RESPONSABILITÀ CIVILE DELLA VITA PRIVATA



**ASSICURATI IN BCC CONVIENE!  
E SE SEI SOCIO CONVIENE ANCORA DI PIÙ!**

Dal 2015 LA BCC ha attivato uno specifico Progetto "Tutela Assicurativa", riservato ai Soci della Banca, che offre un bonus sconto commerciale di 75,00 euro per i Soci che sottoscrivono o rinnovano una specifica polizza assicurativa a fronte dei molteplici rischi inerenti la famiglia, il patrimonio, la salute e le attività lavorative dei Soci, nel rispetto dei premi minimi previsti.

Se scegli di attivare una copertura assicurativa per la responsabilità civile della vita privata e sei Socio BCC puoi utilizzare il bonus a te riservato! Chiedi maggiori informazioni al tuo consulente assicurativo in filiale!

La responsabilità civile della vita privata, conosciuta anche come "assicurazione del capofamiglia" è una delle assicurazioni più importanti in termini di tutela del proprio patrimonio. Essa infatti interviene quando, in conseguenza di un fatto accidentale verificatosi nell'ambito della vita privata o di relazione, si arreca un danno a terzi che comporta il pagamento di un risarcimento. Si tratta di una garanzia che si estende a tutti i componenti del nucleo familiare residenti con l'assicurato.

La casistica dei danni è ampia, varia e pressochè infinita; per permettere di comprendere appieno l'importanza di questa garanzia basta fare alcuni semplici esempi, non esaustivi ma comunque rappresentativi: investire un pedone mentre si è in sella alla propria bicicletta, il cane che scappa dalla nostra custodia e accidentalmente fa cadere un passante, un rubinetto dell'acqua dimenticato aperto che allaga l'appartamento sottostante, un figlio che giocando a pallone in cortile danneggia l'automobile del vicino di casa...

Si tratta quindi di una copertura assicurativa indicata per tutti, in quanto chiunque può cagionare un danno involontario a terzi: un attimo di disattenzione e il guaio è presto fatto! Un guaio che può creare danni, anche di notevole entità, che comportano un risarcimento a terzi, mettendo a rischio il proprio patrimonio e dunque la propria famiglia.

Per togliersi la preoccupazione che eventi come quelli sopra descritti possano generare difficoltà, si rende necessario sottoscrivere una polizza per la Responsabilità Civile della vita privata.

Presso le nostre filiali è possibile ottenere tutte le informazioni in merito al prodotto.

**SI TRATTA DI  
UNA COPERTURA  
ASSICURATIVA INDICATA  
PER TUTTI, IN QUANTO  
CHIUNQUE PUÒ  
CAGIONARE UN DANNO  
INVOLONTARIO A TERZI**