

Tradizione Presente e Futuro

Recanati e
Colmurano

SOMMARIO

L'assemblea dei Soci vota l'adesione al Gruppo ICCREA	3
Analisi e prospettive per il 2019	
Intervista al presidente Bertini	5
Il consolidamento della funzione sociale del credito cooperativo in periodo di crisi	
La BCC patrimonio del territorio	7
I crediti deteriorati nel sistema bancario italiano	9
Intervista al direttore Di Crescenzo	11
Bruno Frenquelli, un uomo lungimirante	
Frenexport ieri e oggi	13
L:A:S Laser Art Style	17
Family card	
La BCC partner del Comune	20
Tecnologia e Formazione	
Del Vicario Engineering	22
Concorso Letterario Nazionale "Raccontar...Scrivendo"	26
Missione "Rispetto" per la cooperativa "ReCooperanti"	27
Cinquant'anni di storia artigiana	
Il Panificio Giorgini	29

**Editore**

Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano

Direzione e Redazione:

Piazza G. Leopardi, 21 - 62019 Recanati (MC)

Direttore Responsabile:

Gabriele Magagnini

Realizzazione grafica:

La Favella - Recanati

Stampa:

Tecnostampa - Loreto

Periodico trimestrale - Anno XIX - N. 49 - Marzo 2019

Registrazione Trib. MC n. 457 del 6/4/2001



Il Consiglio di Amministrazione della BCC eletto nel maggio 2017

Presidente:
Sindaci effettivi
Sindaci supplenti:

Giuseppe Perini
Franco Frapiccini e Laura Salvi
Luca Mira e Sonia Rossi

Recanati e
Colmurano

L'assemblea dei Soci vota l'adesione al Gruppo ICCREA

di Gabriele Magagnini

Molto partecipata ed in un clima disteso come non accadeva da anni l'assemblea ordinaria e straordinaria della Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano che si è svolta presso il Circolo polisportivo-culturale e ricreativo di Sambucheto di Montecassiano. Per la parte ordinaria due i punti previsti con l'adozione del nuovo regolamento elettorale ed assembleare e l'elezione di un sindaco effettivo e due sindaci supplenti, rispettivamente, Laura Salvi, Luca Mira e Sonia Rossi. La parte ordinaria ha visto la partecipazione di circa 1300 soci, tra i presenti e le deleghe mentre per la parte straordinaria una

massimo di 51 milioni di euro e, quindi, l'attribuzione al presidente e vicepresidente del consiglio di amministrazione, disgiuntamente tra loro, di apportare allo statuto eventuali modifiche richieste dalla Banca d'Italia in sede di attestazione di conformità. Tranne che per il sindaco effettivo tutto si è svolto con voto palese. La BCC ha avviato una nuova fase con l'ingresso nel Gruppo Iccrea, l'arrivo del nuovo direttore generale Di Crescenzo, per superare definitivamente le criticità di qualche anno fa, potendo contare sul supporto della capogruppo che rappresenta una garanzia. L'assemblea è stata così commentata dal presidente della Bcc, ing. Sandrino Bertini, visibilmente soddisfatto, che ha avuto il compito di illustrare alla platea i vari punti: «tutto si è svolto nella massima cordialità e correttezza, i soci hanno approvato quasi all'unanimità l'ingresso nel Gruppo Iccrea e ciò significa che cambieranno molte cose in futuro, nel senso che adesso la nostra Banca non sarà più sola nel dover combattere su vari fronti facendo parte di un Gruppo, si tratta quindi di un cambiamento sostanziale. Una situazione con ripercussioni positive sia all'interno della Banca che verso l'esterno, nei rapporti con soci e clienti. Mi fa piacere sottolineare questo clima di ottimismo, serenità e partecipazione che si respira dopo gli ultimi anni bui, iniziati nel 2011. Vogliamo e possiamo essere la banca del territorio per sostenere la crescita dell'economia locale».



partecipazione ancora maggiore con oltre 1500 soci rappresentati dei quali quasi 700 presenti e per il resto con deleghe. L'assemblea straordinaria dei soci della BCC è stata indetta proprio per procedere alle modifiche dello Statuto sociale necessarie per aderire al Gruppo Bancario ICCREA, il quarto più importante Gruppo Bancario italiano e prevedeva all'ordine del giorno le modifiche ad alcuni articoli dello statuto sociale ed il conferimento della delega al consiglio di amministrazione di aumentare il capitale sociale con azioni di finanziamento sino ad un



DEPOSITI VINCOLATI

- Conto Deposito con scadenza a 7 mesi e 15 mesi con **tassi dedicati**
- Deposito a Risparmio vincolato con scadenza a 6 mesi e 12 mesi con **tassi dedicati**

DEPOSITO A RISPARMIO MINORI FAMILY

Libretto di deposito a risparmio con il quale i **genitori possono risparmiare per i loro figli** (riservato ai genitori/soci della BCC) con **tassi dedicati**.

CERTIFICATI DI DEPOSITO

A 24 mesi con cedola alla scadenza e a 36 mesi con cedole step up con **tassi ad hoc per i nostri clienti**.

FONDI COMUNI /SICAV

Sottoscrizione di PAC e PIC con **riduzione commissioni** rispetto a quelle standard.

POLIZZE VITA E PIANI SANITARI

Tariffe agevolate su polizze che offrono adeguato sostegno alle famiglie dei soci in caso di decesso e invalidità permanente.

POLIZZA RC AUTO Tariffe agevolate su polizza Rc Auto

MUTUO FONDIARIO ACQUISTO/ RISTRUTTURAZIONE DELLA PRIMA CASA

Commissioni istruttoria e incasso rata ridotte rispetto a quelle standard

MUTUO AGRICOLTURA ACQUISTO DI NUOVI TERRENI/ ATTREZZATURE E NUOVI LOCALI

Commissioni istruttoria e incasso rata ridotte rispetto a quelle standard

CONTO CORRENTE SOCI

Apertura conto corrente a **condizioni agevolate** per i soci

SOCI IMPRESE:

Finanziamenti a **tassi agevolati** per acquisto di macchinari e attrezzature; ricerca e sviluppo; innovazione tecnologica;

ANALISI E PROSPETTIVE PER IL 2019

Intervista al Presidente Bertini

di Gabriele Magagnini

Presidente Bertini, la Banca è tornata in campo e guarda con ottimismo al futuro: cosa è successo in questi ultimi tempi che hanno portato la BCC a rivedere la luce?

È successo che dopo anni difficili ed un lungo percorso di risanamento finalmente l'Istituto sta assistendo ad un miglioramento dei propri conti e sta concentrando i propri sforzi verso un percorso di crescita commerciale che la recente pesante crisi economica aveva temporaneamente interrotto. In banca ora si respira un'aria nuova e tutto l'organico sta percependo che i tempi per il rilancio della Banca, tanto atteso dal territorio, sono maturi. L'arrivo del nuovo Direttore Generale ha contribuito a motivare l'intera squadra che ora è pronta ad affrontare con fiducia ed ottimismo le impegnative sfide che un comparto oggi difficile come quello bancario richiede. C'è piena consapevolezza della nostra forza e del ruolo sociale che una Banca solida e sana ha nei confronti dell'intera comunità. Tutto ciò ci aiuterà ad essere più performanti, più efficienti e più rapidi nelle nostre decisioni.

Nell'ultima assemblea sottoscritto l'accordo per l'ingresso nel gruppo ICCREA: quali vantaggi porterà l'adesione ai soci?

L'adesione della BCC di Recanati e Colmurano al Gruppo ICCREA, grazie al patto di coesione siglato tra tutte le BCC aderenti e grazie alle relative garanzie incrociate, ha iniettato molta fiducia perché rende la nostra Banca molto più solida ed i benefici di questa maggiore forza sono un po' per tutti. Sono per i risparmiatori che affidano i loro risparmi non ad una singola Banca locale, ma ad una Banca sì locale, ma che fa parte del quarto Gruppo Bancario italiano per dimensioni. Sono per i clienti che possono operare con una banca più forte ed in grado di assistere con maggiori risorse le richieste di finanziamento e di servizi richiesti dalle famiglie e dalle attività economiche. Sono infine per i dipendenti che dalla adesione della BCC ad un Gruppo importante come ICCREA possono intravedere percorsi di crescita professionale più motivanti ed ambiziosi.

Una BCC per anni ingessata a causa delle difficoltà ben note ma ora pronta a riprendere il suo ruolo guida per il rilancio dell'economia locale.

Il lavoro di risanamento svolto negli anni passati è stato doloroso ma indispensabile per il rilancio



Sandrino Bertini

cio della Banca. Non va mai dimenticato che al risanamento della Banca hanno contribuito in modo determinante anche i dipendenti che alla fine del 2013 hanno accettato una riduzione delle loro retribuzioni per un triennio. Un atto di grande responsabilità e di attaccamento all'azienda che va rimarcato perché piuttosto raro in un paese come l'Italia. Questo lavoro di risanamento ha iniziato a dare i propri frutti e la Banca sta tornando al suo ruolo di Banca di Credito Cooperativo che è quello di sostenere l'economia locale. Il territorio non aspettava altro perché famiglie ed imprese hanno assoluto bisogno di una Banca come la nostra BCC, che è bene ricordarlo è stata, è e sarà patrimonio non solo dei soci ma di tutta la collettività locale.

Nel 2018 un utile lordo quasi raddoppiato rispetto all'anno precedente ma quali sono gli obiettivi per il 2019?

Non è facile al momento prevedere i risultati economici del settore bancario per l'anno in corso. Sono troppe le variabili che possono influenzare i bilanci degli istituti di credito. Un impatto positivo potrebbe derivare dalla crescita del paese e dal contenimento dello spread. Al momento, però, sia le prospettive di una robusta crescita dell'Italia che una significativa riduzione dello spread sono poco probabili e quindi per il settore bancario il 2019 potrebbe non essere un anno particolarmente positivo. Per la nostra BCC, comunque, prevediamo per

l'anno in corso sia una crescita degli impegni che della raccolta. Per quanto concerne le stime relative all'utile, per avere qualche indicazione attendibile è necessario attendere almeno il primo semestre.

La fiducia dei soci, più di 4400, ha trovato conferma anche negli anni della crisi; anche questo può esser considerato di buon auspicio per il futuro?

Il percorso di risanamento che la Banca ha dovuto affrontare non ha di fatto raffreddato le relazioni con i soci e con il territorio. Ne è testimone la raccolta che è sempre stata piuttosto sostenuta. L'ulteriore significativo incremento del numero dei soci di questi ultimi anni è un segno di attaccamento e di fiducia verso una Banca che da sempre è considerata una Banca amica e che sta tornando a ricoprire un ruolo primario nel nostro territorio.

La politica prudenziale portata avanti negli ultimi tempi servirà a favorire il definitivo rilancio della BCC?

L'elevato stock di NPL e il percorso di risanamento posto in essere ha obbligato la Banca per alcuni anni a seguire una politica molto prudente nella gestione del credito. Ora lo stock di NPL, grazie ad alcune partite cedute e grazie anche alla attenta gestione del credito erogato negli ultimi anni, sta rapidamente scendendo, migliorando i coefficienti dell'Istituto. Il miglioramento di questi coefficienti sta consentendo alla nostra BCC di iniziare una politica espansiva per quanto concerne l'erogazione del credito.

Vista la situazione sul territorio con molti sportelli bancari che hanno chiuso i battenti e la conferma della BCC Banca del territorio, è possibile ipotizzare l'apertura di nuovi sportelli?

Nei prossimi mesi valuteremo di concerto con la capogruppo ICCREA quali potrebbero essere le migliori strategie per assicurare alla nostra BCC una espansione commerciale robusta e duratura nel tempo. Certo, i molti sportelli bancari chiusi negli ultimi anni e la scomparsa di importanti Istituti Bancari che operavano in zona hanno creato importanti spazi di crescita per una Banca come la nostra. Al momento forse è un po' prematuro rispondere a questa domanda ma non escludiamo a priori aperture di sportelli intelligenti o l'installazione di bancomat in aree ad elevata densità abitativa.

La BCC sempre più banca a servizio del cliente, quanto ciò favorisce la crescita dell'istituto?

Beh, io credo che per una Banca gestire le relazioni al meglio sia la chiave del successo. Professionalità, competenza, disponibilità, cortesia e gentilezza sono gli ingredienti per creare un rapporto duraturo con la Clientela. Nella crescita commerciale di una qualsiasi azienda questi sono fattori importanti. Per un Istituto di Credito non solo sono importanti, ma determinanti. Viviamo un periodo storico dove il cliente non perdona più nulla ed è pronto a cambiare velocemente i propri interlocutori e le proprie abitudini. Guai a dimenticarlo! Mi piacerebbe che nella percezione della clientela la BCC di Recanati e Colmurano possa essere identificata come **"LA BANCA CHE TI SORRIDE"**.

IL CONSOLIDAMENTO DELLA FUNZIONE SOCIALE DEL CREDITO COOPERATIVO IN PERIODO DI CRISI

La BCC patrimonio del territorio



Che cosa ha provocato il fenomeno Lehman Brothers? Sono trascorsi oltre dieci anni da quella crisi epocale scoppiata negli Stati Uniti. Quale reazione essa ha suscitato nel sistema bancario Europeo? In primo luogo molti Stati Europei sono stati costretti ad intervenire a sostegno dei propri intermediari Finanziari. Abbiamo assistito ad una proliferazione, a volte isterica, di norme, regolamenti, standard tecnici, linee guida. La porzione degli attivi bancari che, più delle altre, ha risentito degli effetti di quella crisi è stata quella destinata al finanziamento dell'economia reale: patrimoni delle banche lievitati; considerevolmente cresciuti i poteri e gli strumenti di supervisione; introduzione di sistemi di vigilanza che rischiano di trasformare il lavoro della Banca in un'attività amministrativa. Non di rado le fonti normative si sono sovrapposte. Eppure, in tale contesto si ripropone, con rinnovata efficacia e sorprendente vigoria, il ruolo che la Banca di comunità, la nostra Banca, deve svolgere nel territorio e nella nostra società. Che la banca locale sia portatrice sana di una funzione essenziale e determinante nella costituzione della coesione sociale (specialmente attraverso il finanziamento delle piccole imprese), lo hanno capito persino negli Stati Uniti, dove il modello della banca locale è assunto a modello di business che si è affermato come vera e propria ancora di salvezza essenziale alle famiglie ed alle

piccole imprese. È esattamente questo che ha consentito al modello della nostra Banca mutualistica di RESISTERE agli effetti di quella terribile crisi. In questi anni le BCC hanno accresciuto il patrimonio complessivo, aumentato il numero dei soci (+ 36 %), incrementato la quota di mercato nel credito destinato a TUTTI i settori dell'economia. Ad onor del vero va riconosciuto che il coacervo normativo di cui sopra dicevamo, ha prodotto l'incremento degli accantonamenti prudenziali e ridotto le sofferenze. Né va dimenticato che il numero delle BCC, nel corso degli ultimi anni, è diminuito di circa il 30%. Ma proprio questa ritrovata stabilità, che seppur con grande fatica ed a prezzo di enormi sacrifici le BCC stanno recuperando, deve costituire la nuova piattaforma di (ri)lancio del Credito Cooperativo. Che la nostra offerta di credito, pertanto, sia sempre più attiva, puntuale e penetrante, a reale sostegno dell'economia locale, anche se il suo percorso sarà obbligatoriamente illuminato dal complesso quadro normativo che oggi connota l'attività del Credito Cooperativo.

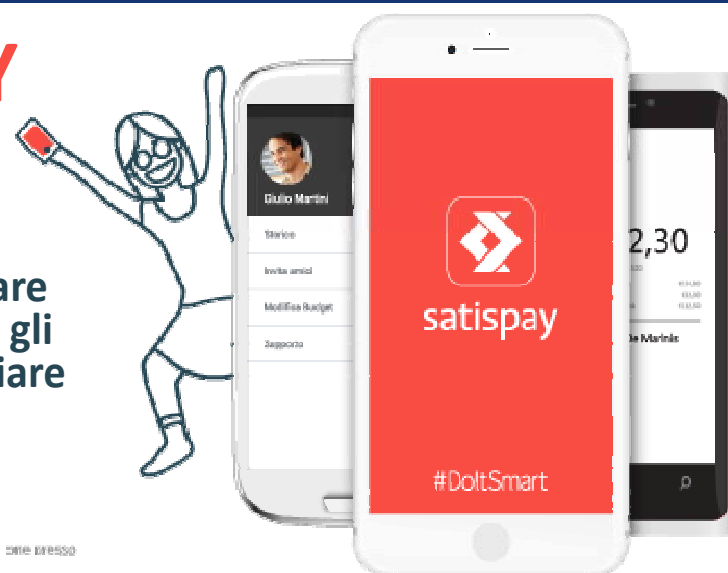
Avv. **Paolo Maggini**,
Vice Presidente Vicario Bcc
di Recanati e Colmurano



...i servizi *smart* per tutte le età

SCARICA **SATISPAY** E OTTIENI 5€

Satipay è l'app gratuita per pagare nei negozi, scambiare denaro con gli amici, acquistare servizi e risparmiare in modo smart.



SCAMBIA DENARO CON I TUOI AMICI

Dividi con precisione il conto di una cena, salda istantaneamente un piccolo debito, anche a distanza

PAGA NEI NEGOZI

Goditi un caffè anche quando hai finito i contanti, paga in pochi semplici tap dal tuo smartphone.

TRASFERISCI DENARO CON UN TAP!

Invia e ricevi denaro dai contatti della tua rubrica telefonica e paga con il tuo smartphone nei negozi convenzionati fisici e online



SATISPAY: Powered by ICCREA Banca S.p.A. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Per maggiori informazioni visita il sito www.recanati.bcc.it; www.satipay.com o rivolgiti ai nostri operatori presso le filiali BCC Recanati e Colmurano

I crediti deteriorati nel sistema bancario italiano

di **Gerardo Pizzirusso**

Il tema dei crediti deteriorati (conosciuti anche come prestiti non performanti o, in inglese, non performing loans, in acronimo NPL) è stato ed è assai delicato per le banche italiane negli ultimi anni. Come noto, i crediti deteriorati sono crediti delle banche (mutui, finanziamenti, o qualsiasi altra forma) che i clienti-debitori non riescono a pagare regolarmente o del tutto e per i quali è incerto il recupero, anche coattivo. In Italia il problema dei crediti deteriorati è emerso a partire dal 2008, anno in cui è emersa una crisi finanziaria mondiale, derivante dalle inadempienze dei c.d. mutui "subprime" americani. Alcuni dati per comprendere la rilevanza del fenomeno. Fino al 2008 i crediti deteriorati ammontavano in media al 6% rispetto al valore totale delle erogazioni, per un controvalore di appena una sessantina di miliardi, mentre nel 2016 hanno raggiunto il tetto del 19%, per un controvalore di circa 360 miliardi. A settembre 2018, risulta che le banche italiane avevano ancora in bilancio crediti deteriorati lordi per circa 220 miliardi (erano 264 miliardi a dicembre 2017), corrispondenti ad oltre il 14% del totale degli impieghi. Al netto di svalutazioni e accantonamenti le sofferenze sono scese a novembre 2018, secondo i dati forniti dall'Abi, a 37,5 miliardi contro gli 85,2 del novembre di due anni prima. Nel 2018 le cessioni dei crediti deteriorati hanno superato la soglia dei 70 miliardi, secondo lo studio di PwC dal titolo "NPL: Entering a New Era". Il 2018 ha visto pertanto scendere significativamente i volumi di crediti deteriorati sui bilanci delle banche italiane per effetto di tale cessioni, mentre risultano aumentate significativamente le coperture dei crediti deteriorati che si sono attestate al 65,9% per le sofferenze ed al 35,0% per gli Utp (unlikely to pay, fase immediatamente precedente la sofferenza vera e propria). Il mercato delle cessioni nel corso del 2018 è stato trainato dai cc.dd. jumbo deals (cessioni di credito effettuate da Mps per circa 24,1 miliardi e da IntesaSanpaolo-Intrum per circa 10,8 miliardi) e da cartolarizzazioni con Gacs (Banco Bpm per circa 5,1 miliardi, Ubi Banca per circa 2,7 miliardi e Bper per circa 1,9 miliardi). A fronte di tali interventi e di qualche ricapitalizzazione, nel 2018 le prime 10 banche italiane hanno innalzato il tasso delle svalutazioni portando il coverage medio delle sofferenze al 65,8% e quello degli Utp al 35%. Le coperture degli Npl sono aumentate anche per effetto della prima



applicazione del principio contabile Ifrs 9 e della pressione regolamentare soprattutto di rango comunitaria. Si prevede che le dismissioni di crediti deteriorati saranno significative anche nel 2019 con una stima di almeno 50 miliardi di cessioni nel corso di quest'anno. Sono anche partite le prime cessioni di crediti deteriorati multi-originator (per circa 1,6 miliardi), aprendosi così il mercato a quelle banche di dimensioni inferiori con portafogli Npl che, se considerati singolarmente, non tro-

verebbero facilmente l'interesse degli investitori e cresce l'interesse di nuovi player interessati al mercato degli Npl italiano. A fronte di ciò, tenuto conto delle cessioni in corso, lo stock complessivo dei crediti deteriorati pare sia dunque in fase di chiara decelerazione e dovrebbe pertanto ridursi in rapporto al totale degli impieghi, con conseguente miglioramento dei ratios patrimoniali. Indubbiamente la cessione dei crediti deteriorati ha costituito negli ultimi anni un'operazione indispensabile per le banche che hanno potuto eliminare dal bilancio un ammontare consistente di tali crediti, realizzando però significative perdite a causa del generale basso tasso di copertura. Infatti, la banca cedente generalmente subisce una perdita, pari alla differenza tra il valore iscritto al bilancio per il credito ceduto, al netto delle svalutazioni, e il prezzo di vendita. Ad esempio, se la banca Alfa vende alla società Beta (normalmente una SPV creata da altra banca o intermediario finanziario) un credito nominale di 100.000 euro, erogato a un imprenditore fallito e che era stato già svalutato a soli 35.000 euro, qualora il prezzo di cessione fosse, in ipotesi, pari ad 20.000 euro, dovrà iscrivere a bilancio una ulteriore perdita di 15.000 euro (35.000 - 20.000). In ciò risiede, in via di



semplificazione, il problema degli ultimi anni per la maggior parte delle banche italiane: tutte vorrebbero liberarsi dei crediti deteriorati per depurare i bilanci, ma l'eccesso di offerta di acquisto di crediti sul mercato provoca una caduta dei prezzi e comporta l'emergere di perdite in caso di cessione, imponendo iniezioni di capitale e/o comprimendo i dividendi per destinare una parte degli utili al rafforzamento patrimoniale ed al mantenimento dei ratios. Da qui, il crollo delle quotazioni azionarie a valori di capitalizzazione spesso a una frazione di quelli patrimoniali. Tanto per fare un esempio, Carige prima della sospensione della negoziazione del titolo in borsa, valeva appena 84 milioni contro gli oltre 2 miliardi di patrimonio, appena il 4%. Per tale motivo, nei primi mesi del 2016 e dopo settimane di intense trattative con Bruxelles, il governo Renzi ha annunciato il varo della cosiddetta GACS, la garanzia pubblica che lo Stato concede alle cessioni dei crediti deteriorati, anche se solo relativamente alla porzione "senior", quella qualitativamente mi-

"movable" e quella di tipo immobiliare. I primi andranno coperti entro 7 anni, i secondi entro 9. Inoltre, per i crediti "unlikely to pay" è prevista la possibilità di derogare al criterio della copertura integrale, qualora sussistano fondate ragioni per prevedere un rimborso anche solo parziale. In generale, un successo per le banche italiane, che avranno qualche anno di tempo in più per svalutare i crediti a rischio. Sta di fatto che sul fronte dei crediti deteriorati lo stato di salute delle banche italiane migliora e nel 2018 il sistema bancario ha ridotto di quasi un quinto (-18,3%) la parte sofferente degli istituti di credito. Rimane però il fatto che, secondo uno studio della Commissione Europea, l'Italia ha un livello di crediti deteriorati tre volte quello dell'intera Unione Europea (3,4% del totale dei prestiti ancora da saldare) e che in termini percentuali l'Italia è messa meno peggio solo di Grecia (44,9% di crediti deteriorati al 30 giugno 2018), Cipro (28,1%), e Portogallo (11,7%), tutti Paesi oggetto di programmi di aiuto



gliore e più sicura, al fine di sostenerne i prezzi. Le restanti porzioni "mezzanine" e "junior" continuano ad essere sprovviste di garanzia statale. Il tema dei crediti deteriorati è stato oggetto di massima attenzione in sede comunitaria. Nel 2018 è arrivata una novità importante dalla Vigilanza della BCE finalizzata ad accelerare lo smaltimento degli stock sotto il 5% lordo ed il 2,5% netto. A partire dagli Npl iscritti a bilancio dall'aprile 2018, le banche dell'Eurozona dovranno infatti procedere alla loro copertura integrale entro 2 anni, se sprovvisti di garanzia, entro 7 anni per quelli garantiti. Dopo inevitabili critiche e pressioni specie dall'Italia, stante la rigidità della norma di vigilanza, agli inizi di novembre 2018 la disciplina è stata però ammorbidita dal Consiglio d'Europa, trovando applicazione solo per gli Npl iscritti a bilancio dopo l'entrata in vigore delle nuove norme e prevedendo 3 anni per la copertura integrale dei crediti sprovvisti di garanzia, mentre nel caso di sussistenza di una garanzia, si distingue tra

economico negli anni passati. Complessivamente "la riduzione del rischio nel settore bancario dell'Ue prosegue a ritmi sostenuti e si stanno facendo progressi significativi", si riconosce in sede comunitaria, però questo non basta specie alla BCE che chiede all'Italia di fare di più, perché se da una parte le iniziative intraprese sono incoraggianti, dall'altra parte gli alti livelli di crediti deteriorati rimangono una sfida in alcuni Stati membri che va assolutamente condotta a termine. Anche perché ogni contesto economico può essere competitivo solo se è necessariamente supportato da un sistema bancario efficiente e patrimonialmente solido. E ciò non può che passare, anche per le banche italiane, per una maggiore industrializzazione dei processi del credito e per una crescita dell'efficienza interna, in termini di adeguatezza degli assetti organizzativi e di apertura ai sistemi informatici che rappresentano indubbiamente una prossima sfida da affrontare.

Intervista al direttore Di Crescenzo

di Gabriele Magagnini



Fabio Di Crescenzo

Dal mese di settembre 2018, il dott. Fabio Di Crescenzo è il nuovo direttore generale della Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano, proveniente dall'esperienza maturata presso la BCC di Civitanova Marche e Montecosaro con sede a Civitanova Marche dove ha operato per 25 anni e ricoperto, dal 2008, il ruolo di vice direttore generale. Il dott. Di Crescenzo vanta una lunga esperienza professionale che ha avuto inizio ai primi degli anni Ottanta nella Banca dell'Agricoltura di Macerata e potrà portare nel nostro territorio competenze e conoscenze.

Direttore, un'ultima parte dell'anno 2018, particolarmente favorevole ed un bilancio che si è chiuso con un utile di circa 1 milione di euro. Quali sono le condizioni che hanno determinato un risultato così positivo?

In un clima di rinnovata fiducia nel territorio e nel proprio ruolo, le persone che operano all'interno della Banca (perché aziende di questa tipologia vivono delle persone che le compongono), hanno saputo bene interpretare le esigenze delle imprese e delle famiglie che agiscono nelle nostre comunità, senza perdere di vista i principi della sana e prudente gestione: ne sono scaturiti risultati che, senza tema di essere smentiti, possono essere definiti eccezionali.

Quanto è stata importante l'erogazione di nuovi prestiti?

È importante che gli operatori economici del nostro territorio abbiano avuto la conferma che, come avevo detto nella mia prima conferenza stampa del

settembre scorso, la Bcc di Recanati e Colmurano è tornata in campo a svolgere il proprio ruolo di supporto all'economia locale e di moltiplicatore della ricchezza delle nostre comunità.

Aumentano gli impieghi...

Il dato dimostra che i nostri territori hanno bisogno di noi e che noi siamo in grado di raccogliere e di interpretare questa istanza: è un connubio del quale potranno beneficiare tutte le nostre comunità.

Depositi e conti correnti?

La grande massa di raccolta, in tutte le sue forme, che la Banca è riuscita negli anni a catalizzare è un fattore che ci dice che la nostra squadra ha un forte radicamento sul territorio e che è grande la fiducia intorno al nostro Istituto. Ed io sono convinto che abbiamo ancora tanti spazi di crescita.



La Banca continua a cedere sofferenze, allo stato attuale come è messa?

L'effetto combinato dell'incremento degli impieghi (+ 30/mln di nuovi prestiti negli ultimi 4 mesi dell'anno che hanno generato un incremento, al netto del naturale decalage di quelli in essere, di circa 15/mln) e della cessione di un pacchetto di sofferenze di circa 40/mln, ha ridotto l'NPL ratio (il rapporto tra il totale del credito deteriorato e l'ammontare dei finanziamenti erogati alla clientela) di circa 10 punti percentuali, passando dal 32% del 31/12/17 al 23% del 31/12/18; l'obiettivo, consolidando e, se possibile, rafforzando questo positivo trend, è quello di scendere verso percentuali proprie delle banche più virtuose.

Aiutare le imprese per tornare ad essere la Banca del territorio: meno burocrazia e procedure più snelle?

È uno dei fattori su cui ho puntato fin dal primo giorno del mio insediamento:

- iter rispettosi delle regole ma per quanto possibile snelli ed attenti alle esigenze dei nostri clienti,
- la profonda conoscenza di persone, aziende e territori che ci aiuta ad essere veloci nel prendere le decisioni più giuste.

L'operazione di risanamento avviata dalla Banca da vari anni può esser considerata conclusa o c'è ancora da lavorare?

C'è ancora un tratto di strada da fare ma quel-



Rispetto al passato con l'utile che era frutto soprattutto di operazioni finanziarie, ora la gestione ordinaria sembra essere tornata preponderante all'interno della BCC...

Nei piani operativi dei prossimi anni abbiamo previsto che l'attività cosiddetta caratteristica (raccolta di danaro e prestiti a famiglie ed imprese), dovrà essere il motore della nostra Banca e la prima fonte di reddito: ogni iniziativa sarà orientata al rilancio di tale attività.

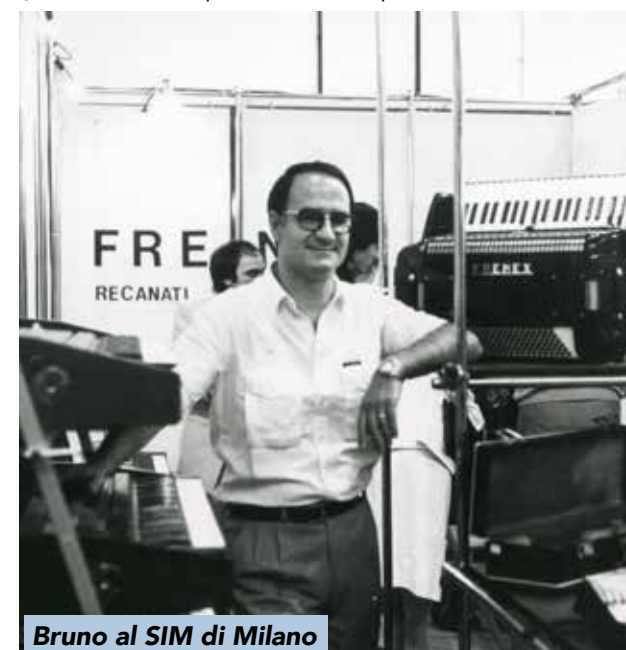
lo che abbiamo fatto nella parte finale del 2018 ci fa guardare al futuro con un certo ottimismo e questo è anche il pensiero della capogruppo che guarda all'esperienza della Bcc di Recanati e Colmurano con grande attenzione: il nome che portiamo ci assicura una enorme visibilità e ci consegna una grande responsabilità che in questi ultimi mesi la nostra squadra ha dimostrato di saper sostenere egregiamente.

BRUNO FRENQUELLI, UN UOMO LUNGIMIRANTE

Frenexport ieri e oggi

di Gabriele Magagnini

La storia della Frenexport parte da lontano grazie alla lungimiranza del suo fondatore, Bruno Frenquelli, un uomo che, a dispetto dell'età, è ancora giovanissimo nelle idee, nello spirito che lo contraddistingue e soprattutto la gran voglia di fare, oggi più che mai leader di una ditta che si è saputa imporre passo dopo passo, adeguandosi ai tempi. Bruno Frenquelli nasce a Macerata



Bruno al SIM di Milano

il 15 giugno del 1941 e, dopo gli anni della scuola inizia l'attività lavorativa all'interno di piccole imprese artigiane dei settori più disparati, nei comuni di Monte San Giusto, Montegranaro e dintorni. Un ragazzo che sin da su-



1975: Fiera di Londra. Bruno con Gerio Pescetti

bito dimostra di avere idee ben chiare sul suo futuro, desideroso di viaggiare e approfondire le sue conoscenze tanto che ben presto decide di andare in Germania forte del sostegno di alcuni amici. A Recanati, prima di avviare un'impresa tutta sua ha trascorso sei anni presso la ditta Elgam. Quindi la decisione di trasferirsi per un anno a Milano addirittura impegnato a gestire una trattoria. La Germania però l'aveva nel cuore e proprio gli anni trascorsi qui, giovanissimo, animato dalla voglia di spaccare il mondo, gli hanno permesso di maturare esperienze fondamentali



1991. Donatella e Romano in fiera



Daniele e Romano



Colonia, Stoccarda e Saarbrücken. Qui, in terra tedesca avrà modo di apprendere la lingua e successivamente, nei due anni trascorsi in Inghilterra impara a parlare anche l'inglese. Nel Regno Unito Bruno può contare sulla conoscenza di un farmacista di Morrovalle, un suo cugino, e si mette così a lavorare nei ristoranti facendo un po' di tutto. In quegli anni della giovinezza i trascorsi all'estero hanno rappresentato il suo punto di forza, soprattutto la conoscenza delle lingue che gli ha aperto le porte al commercio. Rientra così in Italia dove un bel giorno un amico lo informa di un'inserzione della ditta Elgam che produce organi elettronici ed è alla ricerca di un responsabile per l'estero capace di parlare la lingua tedesca e inglese. E' la svolta: alla selezione si presentano in 40 ma il prescelto è proprio Bruno Frenquelli che per sei anni lavorerà alla Elgam mentre, in cuor suo, già pensa ad avviare un'attività propria. Nasce così, 42 anni fa, la Frenexport dedicata al settore dell'esportazione. Un bel coraggio, quello dimostrato da Bruno che nei

primi sei mesi fa della propria abitazione il punto di appoggio prima di aprire un proprio ufficio in via Sorgoni dove riesce a svolgere l'attività imprenditoriale forte del sostegno di una collaboratrice. Il tempo passa e l'attività cresce parallelamente tanto che il nostro decide ben presto di trasferirsi in via Bravi dove si insedia con un ufficio ed un magazzino. «I primi tempi – come ci racconta lo stesso Frenquelli – mi hanno visto impegnato nel ruolo di rappresentante di produttori italiani che lavoravano sui mercati esteri e, se sono riuscito a cavarmela, è stato grazie alla conoscenza delle lingue e delle persone». Inizialmente la Frenexport si muove sul mercato europeo, offrendo prodotti italiani ma, allo stesso tempo, inizia ad acquistare in proprio, allargando il suo raggio d'azione. Bruno, lavoratore indefesso, passa anche una media di 15 ore al giorno a lavorare, animato da grande entusiasmo tanto che molti lo vedono come uno "stacanovista lungimirante". La politica dei piccoli passi da i suoi frutti ma l'azienda, ormai già affermata,

vive la sua svolta in maniera graduale quando all'interno della Frenexport entrano anche i figli Romano e Daniele. Due giovani desiderosi di fare, con le idee innovative che ben conoscono il mercato mondiale. All'interno della Frenexport la quarta socia è Rita, la moglie di Bruno. E' così che, valutate le potenzialità di crescita ulteriori, prima ancora della crisi economica che non ha comunque toccato l'azienda, Bruno e figli decidono di trasferirsi nella zona industriale di Porto Recanati. Uno spazio notevolmente maggiore per consentire di immagazzinare un numero sempre più grande di prodotti che si stanno aprendo verso le nuove tecnologie e notevoli le prospettive verso i paesi asiatici. «L'import – spiega Bruno – lo facciamo soprattutto dalla Cina, Germania ed Inghilterra; la crisi degli strumenti musicali infatti

Frenexport è un'azienda che opera nell'industria musicale e si occupa di produzione e distribuzione di strumenti musicali, apparecchiature audio professionali, prodotti per DJ e lighting. La sua gestione si basa su una struttura snella, flessibile e dinamica. Grazie all'intraprendenza del proprio management e alla competenza del proprio staff, l'azienda è cresciuta in maniera costante nell'arco della sua storia ultratrentennale, integrando due generazioni di imprenditori e collaboratori. E' proprio sulla base di questo incontro fra esperienza ed entusiastico slancio verso la modernizzazione che Frenexport ha costruito e continua a costruire il proprio successo, anno dopo anno. Frenexport ha scelto un'organizzazione snella e flessibile perché il mercato di riferimento richiede un dinamismo che un'azienda rigida non riuscirebbe a garan-



Bruno Frenquelli con i figli Romano e Daniele

ha reso l'Italia non più competitiva. Debbo dire grazie ai miei figli, di essersi ben presto resi conto della crescita dei settori audio in Italia come all'estero ma dispiace che oggi non ci sia più la possibilità di portare fuori il prodotto italiano perché non competitivo, salvo eccezioni. La Frenexport oggi così esporta merce con il nostro marchio». Un'azienda capace di fatturare circa 12 milioni di euro l'anno forte di una sede che conta su quasi diecimila metri quadrati di cui seimila coperti, 20 dipendenti ed 11 rappresentanti multicarte. Bruno Frenquelli oggi, si sente ancora animato da tanta voglia di fare, è il primo ad arrivare attorno alle 7,15 in azienda e poi, dopo aver sbrigato tutte le pratiche inizia il giro delle banche. Una breve pausa per il pranzo ma alle 14 riprende il suo posto sino a tarda sera e anche il sabato mattina è sul luogo di lavoro. Unica trasgressione la settimana di ferie che è solito concedersi in estate. Tra i suoi hobby ieri come oggi, il collezionismo poiché tutto ciò che è storico è di suo interesse ed è facile trovarlo nei tanti mercatini che si svolgono a Recanati e dintorni alla ricerca di qualche pezzo raro. Il leader della Frenexport oggi cura soprattutto la parte finanziaria mentre i figli Romano e Daniele hanno il compito di seguire il marketing e le nuove tecnologie.

ture. E visto che un'organizzazione si basa tanto sulle procedure quanto sulle persone, anche lo staff si presenta dinamico, giovane e legato in molti casi al mondo della musica a vario titolo. Accanto alle figure tipiche di un'azienda commerciale è quindi possibile trovare product specialist, tecnici, fonici, musicisti. Perché per affrontare le sfide della globalizzazione non è ammissibile non conoscere a fondo il mercato in cui si opera, e l'unico modo per conoscerlo davvero è viverlo in prima persona. Allo staff interno si affianca quello esterno, composto da 12 selezionatissimi sales area manager che coprono tutto il territorio nazionale. Con questi collaboratori esterni Frenexport alimenta quotidianamente un flusso biunivoco di informazioni che accorcia le distanze tra azienda e singolo punto vendita. Dal 2013 la rete commerciale si è ulteriormente allargata e FRENEXPORT è presente anche in Spagna, Francia e Regno Unito con propri area manager e negli altri paesi europei con distributori esclusivi. Contratti di distribuzione sono stati siglati anche con importanti clienti in Medio Oriente, Caucaso e Sud-Est Asiatico. Da oltre 40 anni la Frenexport è al servizio di chi fa musica con la stessa dedizione, passione e responsabilità professionale.



CartaBcc

La carta di credito per acquisti e prelievi in Italia e all'estero



Contactless

I pagamenti in velocità: avvicina la carta ai POS abilitati. Sotto i 25 € non è richiesto il PIN.



Servizio clienti in Italia H24

Il servizio clienti CartaBCC è a tua disposizione per ogni esigenza 24 ore su 24, 7 giorni su 7.



Acquisto facile

- Soddisfatti o rimborsati entro 30 giorni
- Estensione di un anno della garanzia legale
- Re/file rimborso delle spese per il recupero dei dati



Addebito posticipato

CartaBCC ti regala altri 18 giorni. C'è sempre tempo per pagare!



Acquisti on line 3D Secure

CartaBCC protegge i tuoi acquisti on line attraverso un sistema di controllo intelligente che invia un SMS per eventuali autenticazioni richieste.



Se la usi non la paghi

Raggiunta la soglia di spesa indicata, non pagherai la quota annuale.



Notifiche di spesa

Ricevi una notifica per ogni spesa effettuata tramite app MyCartaBCC o SMS (gratis per spese sopra i 100 €). Attiva subito il servizio dall'app MyCartaBCC.



Tecnologia chip&PIN

Alla tecnologia chip è abbinato un codice PIN, che garantisce un elevato livello di sicurezza, proteggendoti dai rischi di clonazione.



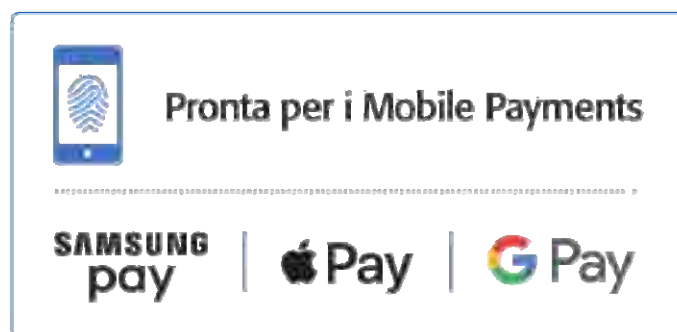
Movimenti in tempo reale

Nell'area riservata del sito www.cartabcc.it potrai monitorare in tempo reale i movimenti della tua carta.



MYCARTABCC

Scarica l'app per tenere sotto controllo, direttamente sul tuo smartphone, tutti i movimenti effettuati con le carte di credito e prepagate



Accettata ovunque, sicura e ricca di vantaggi e servizi



L:A:S

LASER ART STYLE

di Gabriele Magagnini



Da sx: Daniele Lattanzi, Sabrina Lattanzi, Lucia Bartolo, Fabio Lattanzi

Parte da lontano la storia di questa azienda dell'entroterra maceratese, oggi una bella realtà con notevoli potenzialità di crescita. Stiamo parlando della creazione e voglia di fare di due fratelli che, giovanissimi, hanno subito dimostrato la loro capacità imprenditoriale, forti di valori ben noti nella nostra Regione quali voglia di lavorare, spirito di sacrificio, ingegno e l'applicazione della tecnologia. Il tutto ha inizio nel 2001 quando Fabio e Daniele Lattanzi decidono di compiere il grande passo e mettersi in proprio, dopo aver collaborato nell'azienda di famiglia col padre

Giuseppe. Sì, perché i Lattanzi, come ci dice Fabio, sono imprenditori da sempre visto che il padre, come molti della zona, operava nel settore delle calzature per il fissaggio dei fondi. I due giovani sono quindi cresciuti nell'azienda di famiglia senza per questo tralasciare gli studi: Fabio si è diplomato ragioniere-programmatore mentre Daniele all'Istituto Professionale ha seguito la sua inclinazione, quella di disegnatore meccanico. L'idea di dar vita ad una propria azienda nasce quasi per caso quando, nel 2000, il padre Giu-



seppe acquista un laser per soddisfare la richiesta di un cliente ed utilizzato per i primi lavori di foratura ed incisioni su pellami. Proprio la tecnologia, unita alla passione per la moda e l'arte, diverrà elemento essenziale nelle scelte e nella crescita della L:A:S che, in pochi anni è cresciuta sino a divenire la più importante azienda in Europa,





Daniele Lattanzi intervista TG5 (lineapelle 2018)

partner consolidato delle più grandi Case di Moda. I due fratelli Lattanzi, sempre spinti da un forte spirito imprenditoriale, anno dopo anno, hanno fatto crescere un'azienda dove la tecnologia laser è di casa ed elemento essenziale. Oggi sono 25 le persone che vi lavorano, 12 le macchine laser e due stabilimenti di circa 3mila metri

lavorazione conto terzi che rappresenta ancora l'attività principale con clienti provenienti dall'Inghilterra, dalla Francia e dalla Germania che mandano qui le loro pelli sapendo di trovare una risposta ad ogni bisogno. Fabio e Daniele Lattanzi che imprenditori sono divenuti quando avevano appena 23 e 19 anni, nel 2009 hanno pensato alla creazione di una propria linea nel settore dell'arredo, muovendosi sul territorio nazionale con una rete di agenti che promuove l'azienda il cui interlocutore tipo è il negozio di arredamento e complemento d'arredo. Vere e proprie creazioni artistiche che dimostrano la grande professionalità,



Stand LAS a Homi Milano 2018

quadrati dove ognuno svolge il proprio compito con entusiasmo e creatività visto che Fabio e Daniele, prendendo esempio proprio da quanto fatto da loro stessi, preferiscono circondarsi di collaboratori giovani e motivati, con una mentalità vincente e soprattutto ben radicati sul territorio. Sono due i settori in cui opera la L:A:S. Un primo è dedicato alla lavorazione sulla pelle, tessuti e cuoio ed oggi che lo vede rivolto a soddisfare le esigenze di una clientela quanto mai qualificata e a livello nazionale ed internazionale; l'altro, la



Stand LAS a lineapelle 2019

originalità e creatività di una L:A:S che guarda sempre avanti, alla ricerca della perfezione, lungo un percorso che i Lattanzi hanno sempre affrontato con grande senso di responsabilità; il successo riscosso rispecchia il carattere di due giovani con i piedi sempre ben piantati a terra. Così l'azienda, che ha sede a Corridonia, è diventata punto di riferimento nel settore dell' "home decor": personale giovane, spesso neodiplomati dell'Istituto d'Arte di Macerata o del Professionale di Corridonia, grande capacità nella lavorazione laser; oggi, gli oggetti prodotti sono innovativi e rispondenti alle nuove tendenze del mondo del design e della moda. Ci spiega Fabio: «possiamo parlare di opere d'arte concepite in funzione degli ambienti, creazioni innovative ed artigianali come quadri, vasi, specchi, orologi e complementi d'arredo pensati in funzione dello spazio, del gusto e delle esigenze di chi vive la casa, con forme di assoluto equilibrio, realizzate nel rispetto dell'artigianalità che si coniuga perfettamente con le nuove tecnologie laser, mettendo in risalto il valore del lavoro manuale. Quindi tradizione e innovazione tanto che ogni creazione costituisce un'opera d'arte, decorata ed impreziosita con maestria, capace di affascinare chi l'osserva e rendere davvero unico l'ambiente ove viene



Fabio Lattanzi e Lucia Bartolo (direttore commerciale) Maison Object 2018 Parigi

posta». L'innovazione è sempre il punto di forza della L:A:S che punta su sistemi laser all'interno di una struttura pensata secondo le moderne tecnologie smart che ne fanno un'industria 4.0 a tutti gli effetti. Un'azienda che crede nel Made in Italy tanto da aver ottenuto la Certificazione del marchio L.A.S. Laser Art Style (conformità ai requisiti del Sistema IT01-100% Qualità Originale Italiana. Periodicamente i funzionari dell'Istituto Tutela Produttori Italiani verificano che ogni operazione della filiera, dal disegno alla finitura, sia effettivamente svolta in Italia. La L:A:S è associata a FederlegnoArredo, che è il cuore della filiera italiana del legno-arredo. Un'azienda giovane, guidata da giovani del territorio e che, nello stesso, ve-



Fabio Lattanzi e l'Archistar Stefano Boeri (salone del mobile 2018)

dono un punto di forza al punto che anche dopo il sisma non ha mai pensato ad una delocalizzazione, anzi ha puntato su una nuova struttura realizzata con sistemi d'avanguardia, continuando ad assumere giovani neo diplomati, puntando sulla ricerca con i designer ed insistendo sulla formazione interna, sempre alla ricerca di nuovi materiali nei diversi settori. «Ci sono ancora notevoli margini di crescita in questo settore avviato nel 2009, spiega ancora Fabio Lattanzi, con l'arredo ed il complemento d'arredo e su questo contiamo molto sia io che mio fratello Daniele, perché insieme abbiamo fatto sì che la L:A:S sia oggi una realtà importante, un'azienda interamente smart con la tecnologia 4.0 con la quale siamo perfettamente in sintonia. Possiamo affermare che ci siamo customizzati addosso la stessa. E se l'azienda è cresciuta lo dobbiamo anche alla fiducia che siamo riusciti a riscuotere anche da parte della Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano che ci ha dato una grossa mano per il nuovo stabilimento, dimostrandosi un istituto dove c'è ancora un rapporto umano ed infatti i rapporti col personale sono ottimi». Ecco, questa è oggi la L:A:S dove due giovani di belle speranze hanno compiuto un percorso importante, sapendo che c'è ancora tanto spazio per crescere. Accanto a loro, nella veste di collaboratrice, la sorella Sabrina che, all'epoca della nascita dell'azienda era ancora una studentessa ed oggi ha l'incarico di account manager e si occupa di seguire tutta la clientela proveniente dall'estero. Insomma, una realtà dalla quale molti giovani potranno trarre esempio se dispongono della mentalità giusta e grande passione per ciò che fanno, come appunto Fabio e Daniele Lattanzi.

FAMILY CARD

La BCC partner del Comune

di Gabriele Magagnini

Recanati - "Un sostegno concreto alle famiglie ed un aiuto all'economia recanatese": questo lo spot scelto dall'amministrazione comunale per il progetto della Family Card 2019, giunto al settimo anno dalla sua istituzione e presentato il 25 febbraio scorso in conferenza stampa. Presenti con il sindaco Francesco Fiordomo l'assessore alle politiche sociali Tania Paoltroni ed il dirigente dott. Giorgio Foglia, oltre al presidente della Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano, Sandrino Bertini, al direttore generale della stessa Fabio Di Crescenzo ed al funzionario Marcello Marcolini. «L'amministrazione comunale – ha spiegato il sindaco Fiordomo, vuol rispondere con questa iniziativa alle difficoltà sociali ed economiche delle famiglie recanatesi in un momento di crisi e intende confermare la validità della stessa fino a tutto il 2019". Il sindaco ha inoltre dichiarato che il Comune manterrà anche per il 2019 il progetto di sostegno ai nuclei familiari con due o più figli a carico di età compresa tra zero e 26 anni, stanziando a tal riguardo un fondo di 40mila euro che sarà utilizzato fino ad esaurimento. La spesa media mensile delle famiglie italiane riferita all'anno 2017 si attesta mediamente attorno ai 2.563 euro, un valore che sale sino a 3.253 euro per le famiglie con due o più figli a carico. Un dato che varia considerevolmente a seconda della condizione occupazionale del capo famiglia. Tenuto conto che la Family Card consente di usufruire di uno sconto del 5% lineare sul totale della spesa effettuata presso gli esercenti del territorio che hanno aderito all'iniziativa (circa quaranta), un nucleo familiare con due o più figli a carico, il cui capo famiglia ricopre un livello dirigenziale, avrà un risparmio medio di circa 164 euro mentre nel caso di un capo famiglia in cerca di occupazione sarà di poco superiore agli 86 euro. Pertanto il risparmio mensile di una famiglia media sarà pari a circa 128,19 euro mentre quello annuale salirà a 1.538,26 euro. Moltiplicando l'importo per il numero complessivo degli aventi diritto alla Family Card, ovvero 1.546 nuclei, il rispar-

mio globale sarà di 2.378.149 euro. Inoltre il Comune ha previsto un ulteriore contributo di 100 euro a figlio per le famiglie, con due o più figli, che hanno un ISEE fino a 29.769,35 euro, che risiedono nel Comune da almeno 3 anni e con cittadinanza italiana o permesso di soggiorno di durata almeno biennale. La Family Card, integrata e corretta per il 2019, si avvarrà quest'anno del sostegno della Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano con la messa a disposizione delle famiglie interessate di una carta prepagata e gratuita, dove verranno accreditati i contributi assegnati dal Comune. La carta potrà agevolare gli acquisti delle famiglie presso gli esercenti del territorio convenzionati e rimarrà di proprietà delle stesse famiglie una volta esauriti i fondi accreditati dal Comune. Il Presidente Bertini ha ricordato che "la BCC è la banca del territorio e l'accordo col Comune dovrebbe essere la regola, qui come altrove". Il Presidente, dopo le difficoltà che l'Istituto ha incontrato negli ultimi anni, dichiara con soddisfazione che "la Banca sta tornando protagonista sul territorio, un territorio che ha dimostrato di aver bisogno del sostegno della Banca per tornare a crescere. E' vero che si deve guardare all'utile finale ma occorre dare uno sguardo anche alla valenza sociale delle iniziative". Sulla stessa linea il direttore Di Crescenzo che ha parlato del progetto come di "un'opportunità accolta con entusiasmo e che offre sostegno alle famiglie e alle attività commerciali del territorio. All'uopo sarà predisposta un'organizzazione apposita per la distribuzione delle carte prepagate, con aperture straordinarie e orari d'ufficio prolungati la sera, in modo da agevolare le famiglie interessate". A spiegare i numeri è stata l'assessore Tania Paoltroni che, dopo aver elencato gli esercizi commerciali, studi medici e altre strutture sanitarie che hanno dato la loro adesione, ha anticipato che «il totale dei nuclei familiari aventi diritto sono 1.546 di cui 1.278 con due figli a carico e 268 con tre o più figli. Il contributo medio erogabile sarà di 201,10 euro».



progetto
Family Card 2019

**Insieme
sul
Territorio
per il
Territorio**



**Recanati e
Colmurano**



TECNOLOGIA E FORMAZIONE

Del Vicario Engineering

di Gabriele Magagnini

Rappresenta una delle belle realtà del territorio recanatese la "Del Vicario Engineering", azienda collocata all'interno della zona industriale Squartabue di Villa Musone, sorta su iniziativa di colui che, oggi più che mai, è il perno di una ditta che, pensando al presente, guarda al futuro. L'Azienda è l'espressione del carattere del suo fondato-

zione ed alla grande capacità di Demetrio Del Vicario, nato il 6 agosto del 1957 a Castelfidardo all'interno di una famiglia numerosa dove con i genitori ci sono anche due sorelle, Maria e Giuseppina, gli zii ed i nonni. Il nostro, dopo le scuole dell'obbligo, come di consueto per quei tempi, vede aprirsi davanti a sé le porte del lavoro anche se il suo sogno era svolgere la professione di geometra. Lasciati gli studi per il lavoro decide comunque di frequentare un corso serale ma la cosa che più gli importa è quello di guadagnarsi da vivere per crescere. Trova occupazione nella ditta Luchetti e Cantarini dove si realizzavano stampi e si lavorava alla riparazione delle macchine. «Ore e ore trascorse in azienda pur di apprendere», ci dice Demetrio, «senza neppure sentire la fatica del lavoro, che si lasciava solo quando avvertivamo i morsi della fame». Lui resta per tre anni a lavorare nell'azienda con il ruolo di operaio e capo officina. Grazie anche all'esenzione dal servizio di leva, i suoi interessi sono tutti riversati nell'attività lavorativa dove la sua più grande aspettativa era quella di poter lavorare con la macchina a controllo numerico. Si arriva così alla metà degli anni Settanta quando appaiono sulla scena i primi visualizzatori: lui pronto a seguire l'evoluzione dei tempi convinto che la tecnologia possa consentire il salto di qualità in quel particolare settore. Con i risparmi accumulati negli anni di lavoro

re, Demetrio Del Vicario, un fidardense che si è fatto dal nulla e proprio nella crescita professionale è riuscito ad ottenere quel riscatto sociale cui ha sempre puntato sin da ragazzino. La Del Vicario è nata con l'intento di offrire prodotti in metallo, adottando una strategia basata sulla continua ricerca d'innovazione tecnologica e sullo studio dei materiali. Nel corso degli anni gli importanti investimenti economici effettuati, uniti al coinvolgimento dei collaboratori ed alla continua attenzione alla formazione, hanno costituito un insieme di elementi che hanno permesso all'azienda di raggiungere obiettivi ambiziosi, con lo sguardo rivolto sempre al futuro. La progettazione, l'innovazione, le attente procedure di verifica, il rigore nei processi e le accurate attività di controllo sono i punti di forza dell'azienda che hanno permesso la diversificazione in vari settori merceologici e la possibilità di fornire al cliente un prodotto "chiavi in mano" che soddisfa tutti i clienti, tra i quali figurano aziende di primario livello nazionale ed internazionale. Emerge chiaramente, guardando al percorso compiuto dall'Azienda in questi decenni, la grande competenza, professionalità e qualità che sono alla base del successo della Del Vicario. Tutto ha inizio grazie alla determina-



Demetrio Del Vicario

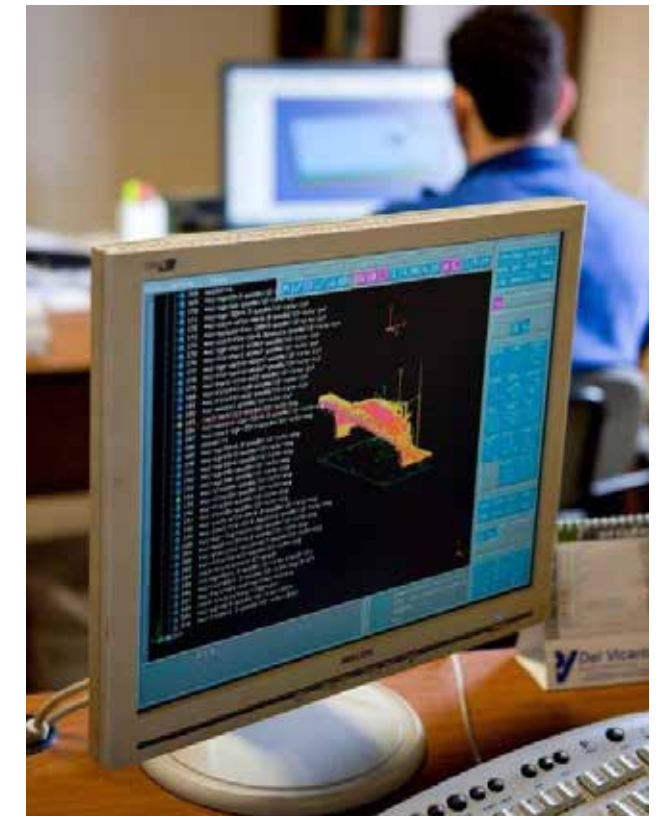
decide di fare una scelta che poteva sembrare rischiosa ma lo vedeva pienamente convinto. A sostenerlo all'inizio è il padre Mario che crede nelle sue potenzialità. Demetrio decide di mettersi in proprio e la prima sede lavorativa, nel 1978, sarà quella del garage di casa dove dispone di un telefono, dell'indispensabile per le prime lavorazioni e poco altro. Appena un anno dopo si avvale di un primo collaboratore della vicina Loreto ma, intanto, riesce a farsi conoscere ed ottenere i primi lavori. Ciò che guadagna lo reinveste per potenziare le attrezzature e questo suo modo di guardare sempre avanti lo porta, all'inizio degli anni Ottanta, ad avere un grande successo con forniture per la lavorazione dei fondi delle scarpe e tantissimi calzaturifici che si rivolgono a lui poiché in possesso di un innovativo strumento di

tranciatura. Un modo di pensare, quello di Del Vicario, tutto orientato all'innovazione nella quale investe continuamente come pure nella formazione del personale e, nel 1989, la prima macchina a controllo numerico sembra rappresentare il coronamento di un sogno poiché sono in pochi a possederla. Ci dice De-



Demetrio con il nipote

metrio: «dal 1989 al 1997 sono stati anni particolarmente difficili poiché l'investimento nelle macchine è stato considerevole ma mi sento di dover ringraziare la Banca di Credito Cooperativo di Recanati e Colmurano che mi è stata sempre vici-



no, ed in particolare il direttore generale di allora, Duilio Giorgetti, persona che mi ha dato fiducia e il giusto stimolo». Non appena completato il pagamento della macchina, ho deciso di investire un'altra ingente somma per il primo software 3D in maniera tale da essere in grado di soddisfare ogni richiesta. E' nel 2007, poco prima dell'affacciarsi della crisi economica, che Demetrio riesce ad entrare nel mondo dell'auto, avviando importanti rapporti, soprattutto con clienti italiani. E' ciò che gli dà la possibilità di non sentire assolutamente la crisi poiché si muove diversamente da molti altri; fatto il brevetto per le casse interne delle auto riesce ad effettuare lavorazioni per



Un momento della festa aziendale



Un momento della festa aziendale

conto di aziende importanti quali la Maserati e la Ferrari, mantenendo comunque rapporti con tutti gli altri imprenditori. Il fatturato cresce in maniera esponenziale sino ad arrivare ai circa 9 milioni del 2017 ed ai circa 10 del 2018. Una bella azienda quella che oggi gestisce Del Vicario forte del sostegno della moglie Clementina Gatto con la quale è convolato a nozze nel 1987 e che attualmente si occupa della parte amministrativa. Ben presto è entrata nello staff aziendale anche la figlia maggiore Nicoletta e per il secondogenito Mario, ancora alle prese con gli studi, si prospetta un inserimento al vertice aziendale. Se a Demetrio chiedi quali sono stati i punti di forza di crescita della sua ditta la risposta è immediata: «anzitutto le donne e tra loro mia moglie, che rappresentano circa un quarto del personale in servizio; in secondo luogo l'Onorevole Franco Foschi che ha avuto la lungimiranza, all'inizio degli anni Sessanta, di dar vita all'Istituto Tecnico Industriale "E. Mattei" che costituisce un punto di forza dell'intero territorio capace di sfornare persone e tecnici fantastici, essenziali per il nostro lavoro. Infine la collocazione della nostra Regione poiché le Marche sono notevolmente cresciute e poi qui, nel raggio di 5-10 chilometri, si trova quanto di meglio per soddisfare, sotto l'aspetto delle forniture, sia l'Italia che l'estero. Altro aspetto tutt'altro che trascurabile la continua formazione che permette di stare al passo con l'evoluzione tecnologica». Un Del Vicario che, a dispetto dei 62 anni, si sente particolarmente determinato e deciso a portare avanti la crescita del suo "gioiello di famiglia" al punto che si è dato già un programma di qui a quindici anni, pensando a nuovi investimenti, alla ricerca di nuovi materiali e guardando alla diversificazione che interessa il mondo dell'auto per ciò che concerne la struttura, intesa come te-

laio e carrozzeria. Punto di forza dell'Azienda è naturalmente l'officina. L'idea quindi è quella di strutturarsi come una grande azienda per ciò che riguarda la lamiera o derivati del metallo senza per questo utilizzare una struttura con tantissimo personale in più. Demetrio ritiene almeno per altri cinque anni di dover restare a capo della sua azienda per poi lasciare ai figli una volta che gli stessi avranno completato la necessaria formazione. Solo allora deciderà di mettersi magari a svolgere il ruolo di supervisore per occuparsi con più tempo dei due nipotini che gli ha dato Nicoletta e che rappresentano tutto il suo mondo fuori dall'attività lavorativa. Un uomo che vive per la sua Azienda e la famiglia, senza hobby particolari al punto che si concede soltanto qualche breve uscita in barca nel periodo estivo.



La famiglia Del Vicario

...pensiamo a proteggere te e la tua famiglia

Famiglia Confort Coop Assimoco è il nostro modo di aiutare le famiglie a proteggere il loro investimento più grande. Una soluzione che estende le tutele dall'abitazione alla vita di tutti i giorni.

Gruppo
Assimoco
ASSICURAZIONI MOVIMENTO COOPERATIVO



INFORMAZIONI GENERALI SULLA TUA POLIZZA

1 Quanto dura la polizza?

La polizza ha durata di 1 anno ed è attiva dal giorno successivo alla data di sottoscrizione.

2 La garanzia assistenza è inclusa nella polizza?

Sì, è sempre inclusa indipendentemente dalle garanzie da te acquisite.



INCENDIO E ALTRI DANNI AI TUOI BENI O A QUELLI DI ALTRI



1 Se un incendio alla mia abitazione dovesse causare danni ad altri, sono coperto?

Sì, la garanzia copre sia i danni causati alla tua abitazione, sia i danni causati a terzi. Si estende inoltre anche al contenuto della tua casa e ai beni di altri, danneggiati durante il sinistro.

2 Se una forte grandinata danneggiasse la mia abitazione, sono coperto?

Sì, con la garanzia eventi atmosferici sei tutelato per i danni causati alla tua abitazione e al suo contenuto da

uragano, bufera, tempesta, grandine, tromba d'aria, caduta di alberi inclusi eventuali allagamenti.

3 La mia casa è protetta dagli atti vandalici?

Sì, inoltre sei tutelato in caso di tumulti, scioperi, sommosse, atti dolosi, terrorismo e sabotaggio.

4 Se a causa del forte vento la porta finestre sbatte e frantuma il vetro, sono protetto?

Sì, sei protetto dai danni accidentali causati alle lastre del fabbricato e del suo contenuto. La garanzia non è operante se il danno avviene durante le operazioni di trasloco.

5 Gli impianti fotovoltaici sono inclusi?

Sì, per la sola formula "Suite" sono coperti i danni causati da un fenomeno elettrico o un evento atmosferico come vento forte, grandine e tempesta.

6 La garanzia copre anche i danni causati da un accumulo eccessivo di neve?

Sì, con la copertura sovraccarico di neve sei protetto dai danni causati dal crollo del tetto o delle pareti dovuto a un deposito eccessivo di neve.

7 Se una gelata danneggiasse gli impianti idrici sono protetto?

Sì, con la garanzia gelo sei tutelato dai danni causati agli impianti idrici, compresi i costi sostenuti per la ricerca del guasto.

8 Sono protetto dai danni di un eventuale intasamento dei pluviali?

Sì, inoltre sei tutelato dai danni causati dal rigurgito di fogne e dall'intasamento di gronde o pluviali.

FURTO E RAPINA



1 Se durante un tentativo di effrazione il ladro dovesse danneggiare gli infissi, sono coperto?

Sì, la garanzia Furto e Rapina copre anche i danni causati a porte e infissi della tua abitazione durante un tentativo di furto.

2 Se un ladro si introduce nella mia abitazione utilizzando le chiavi che avevo smarrito, sono protetto?

Sì, purché lo smarrimento delle chiavi sia stato denunciato alle autorità competenti. In questo caso sarai coperto fino alle h 24 dell'ottavo giorno successivo alla denuncia.

Concorso Letterario Nazionale "Raccontar ... Scrivendo"

di Gabriele Magagnini

Presentata la nona edizione del Concorso letterario nazionale "Raccontar...Scrivendo" promosso dall'Associazione culturale "La Casetta degli Artisti-Recanati", presieduta da Gabriele Magagnini, e rivolto agli studenti delle scuole italiane di ogni ordine e grado. Alla conferenza stampa al Persiani di Recanati sono intervenuti oltre ai promotori, gli sponsor Giuseppe Casali per il Pigini Group, il presidente della BCC Sandrino Bertini, i componenti della commissione giudicatrice e rappresentanti del mondo scolastico recanatese. L'iniziativa è nata dalla volontà di aprire un dialogo tra Giacomo Leopardi ed i ragazzi di oggi per dimostrare che la cultura non è oscurata dalla frenesia e dalle nuove tecnologie anzi, ha ancora un grande valore, gli scrittori esistono e hanno molto da trasmettere sia su carta che attraverso i nuovi media. «Quest'anno le tematiche proposte – spiega il presidente – sono tratte da "La quiete dopo la tempesta" ed i ragazzi, partendo da alcuni versi del Poeta recanatese, accuratamente scelti per le tre sezioni, sono invitati a scrivere riflessioni in merito. E per soddisfare le esigenze di tutti anche una sezione speciale di arti varie rivolta a persone da 6 a 100 anni, che comprende anche una sottosezione dedicata alle scuole dell'infanzia». Il sindaco Francesco Fiordomo ha parlato di «una scommessa vinta, un progetto ambizioso ideato dall'associazione La Casetta degli Artisti ed accompagnato con passione e competenza da insegnanti, imprenditori e quanti hanno a cuore educazione e cultura. Anche come Amministrazione abbiamo fatto la nostra parte con piena convinzione e crescente entusiasmo. A 200 anni dalla stesura de L'Infinito la forza del nostro illustre concittadino è sempre più travolgente. Auguro a "Raccontar...Scrivendo" di proseguire su questa strada ed ai ragazzi che scoprono e amano Leopardi di averlo come compagno di viaggio, amico fedele e saggio, che riempie il cuore e lo proietta oltre la siepe». Un Leopardi giovane quello proposto con "La quiete dopo la tempesta", in veste di surfista, con indosso una elegante giacca sopra la muta sportiva e, sullo sfondo il Monte

Conero. L'assessore alle culture e pubblica istruzione, Rita Soccio, ha detto: «questo capolavoro poetico, che alla descrizione fisica della realtà naturale del dopo temporale fa seguire la sua concezione della vita, è il tema di questa nuova edizione del Concorso che ogni anno vede migliaia di partecipanti di ogni parte d'Italia animati da un grande entusiasmo e desiderosi di confrontarsi con il pensiero e le infinite domande del Leopardi. Il successo dell'iniziativa è stata l'intuizione dell'Associazione La Casetta degli Artisti di aprirsi agli studenti sul web, poiché gli elaborati possono essere inviati direttamente dalle scuole, dai docenti o singoli studenti, mediante posta elettronica, senza alcuna spesa». Il presidente della BCC ha ricordato come «sin dagli inizi la Banca ha voluto essere accanto ad una iniziativa dalla forte valenza culturale che vuol valorizzare i grandi personaggi del nostro territorio e, in questo caso, il Poeta Giacomo Leopardi. La manifestazione rappresenta inoltre un importante motivo di richiamo a livello turistico e la BCC non poteva esimersi dal sostenere un'iniziativa che porta a Recanati tantissime persone provenienti da ogni parte d'Italia oltre che valorizzare i giovani scrittori marchigiani». E poi va considerato che "Raccontar...Scrivendo" premia oltre 50 vincitori con riconoscimenti vari tra cui soggiorni in una capitale europea, somme in danaro, la pergamena dell'Antica Bottega Amanuense di Malleus e prodotti vari. A sostenere questa manifestazione per la quale i lavori dovranno essere presentati entro il 31 marzo 2019 e la cerimonia finale di premiazione ci sarà il 4 maggio al Teatro Persiani di Recanati, sono in diversi: patrocinio della Regione Marche e del Comune di Recanati e poi Tecnostampa, La Favella Edizioni, Eli, Casa Leopardi, Fratelli Guzzini, Clementoni, Effetto Luce, BCC di Recanati e Colmurano, Eko Music Group, Ludart, Frenexport, Stefy Line, Yucatan Viaggi.



Da sx: Gabriele Magagnini, Sandrino Bertini, Rita Soccio.

Missione "Rispetto" per la cooperativa "ReCooperanti"

di Gabriele Magagnini

Presso il salone IRCER Assunta ha avuto luogo la cerimonia di apertura della cooperativa scolastica "ReCooperanti", costituita dalle classi I B, IIB e II D a tempo prolungato con le docenti tutor Isabella Bottazzi, Antonella Chiusaroli e Paola Scorc-

vo: da una parte promuovere in loro una sensibilità morale, sociale e culturale, basata sui principi di reciprocità, mutualità e rispetto; dall'altra insegnare loro ad utilizzare le conoscenze acquisite per organizzare eventi in ambito cittadino, servizi



la nell'ambito del Progetto "Crescere nella Cooperazione". Erano presenti la Dirigente Scolastica Annamaria De Siena, il vicesindaco Antonio Bravi, il direttore della sede BCC di Recanati e Colmurano dott. Francesco Serafini, la referente di progetto della BCC dott.ssa Sabrina Massaccesi, Ilaria Romagnoli per la Cooperativa Sociale "Terra e Vita" e le famiglie degli studenti "soci cooperatori". Il progetto (promosso dalla Confcooperative Marche, dalla Federazione Marchigiana delle Banche di Credito Cooperativo e dalla BCC di Recanati e Colmurano ed accolto per il decimo anno consecutivo dalla Scuola Media San Vito) mira a far "vivere" e sperimentare agli studenti la cooperazione, mediante la costituzione di un'impresa cooperativa scolastica (A.C.S.), che nella sua struttura ricalchi il modello delle cooperative vere e proprie. Tutte le attività dei ragazzi, che produrranno nel corso dell'anno scolastico beni e servizi per la cittadinanza, hanno un duplice obietti-

socio-culturali extra-scolastici o piccole attività imprenditoriali, per il sostentamento della cooperativa stessa. Il nome della Cooperativa "ReCooperanti" è fortemente esplicativo della sua attività e dei suoi obiettivi: vuole infatti indicare che soltanto con il Recupero del rapporto con il territorio e con il suo patrimonio storico, culturale e ambientale si può sviluppare un modo di vivere consapevole e rispettoso. Ogni anno la cooperativa lavora dandosi una missione. Quella dell'a.s.2018-2019 è la MISSIONE RISPETTO. Un'altra "R" va ad unirsi, così, alla famiglia delle parole-chiave del progetto simboleggiata dal Logo dei ReCooperanti (un giovane ESPLORATORE - in cammino verso il FUTURO ma con lo sguardo verso il PASSATO - che proietta dietro di sé un'ombra a forma di una grande R): Rispetto come termine e concetto che include le altre "R", cioè Recupero, Riutilizzo, Riscoperta, Racconto, Ricerca, Rapporto con enti, associazioni e cooperative del territorio e... Recanati.



Aderisci ad **Infinito Vita** e usufruisci di agevolazioni e scontistiche riservate a te ed al tuo nucleo familiare

SALUTE E BENESSERE

CONVENZIONI E AGEVOLAZIONI

Tariffe agevolate presso strutture convenzionate: medici specialisti, centri diagnostici, laboratori di analisi, centri di fisioterapia, case di cura, centri ottici, ristoranti, cartolerie, agenzie di viaggi etc...

PROGRAMMI DI PREVENZIONE

Visita specialistica e ortodontica gratuita per bambini e ragazzi, check up gratuito per la prevenzione dei tumori della pelle, screening oculistico gratuito, screening dei nei, screening oncologico e MOC dorsale e lombare a tariffa agevolata.

SUSSIDI ALLA FAMIGLIA

- Sussidi per i nuovi nati
- Sussidi per l'iscrizione del figlio al primo anno dell'asilo nido
- Sussidi per l'iscrizione al primo anno della scuola dell'infanzia
- Sussidi per l'acquisto della cartella/zaino al figlio iscritto alla classe prima della scuola elementare
- Sussidi per l'acquisto di libri di testo/vocabolari al figlio iscritto alla classe prima della scuola media inferiore
- Sussidi al figlio iscritto ai primi tre anni della scuola media superiore per acquisto borsa da ginnastica, tuta o altri indumenti sportivi qualora svolga attività sportiva presso centri, società o associazioni sportive.



**Socio
Sostenitore**



**LE AGEVOLAZIONI NON
FINISCONO QUI...
VIENI A SCOPRIRE IN FILIALE!!**

CINQUANT'ANNI DI STORIA ARTIGIANA

Il Panificio Giorgini

di Gabriele Magagnini

Parte da lontano, ben 50 anni fa, la storia di questa attività artigianale ancora oggi importante punto di riferimento per tanti recanatesi che sono soliti acquistare ed apprezzare i prodotti preparati all'insegna della più sana tradizione locale. Stiamo parlando del Panificio Giorgini che proprio la scorsa estate ha festeggiato una ricorrenza importante di quella che, agli stessi familiari, ancora oggi appare come una bella favola, frutto della tenacia e della grande passione di due recanatesi che ancora oggi vivono nello sguardo e nell'esperienza dei loro figli.



Delia e Fernando

senza pochi rischi visto che i Giorgini, per riuscire nell'impresa, decidono di vendere un appezzamento terriero di proprietà della famiglia. Angelo e Fernando così, decidono di acquistare il forno di cui era titolare un certo Cocchi, nel quartiere di Castelnuovo. Inizialmente l'attività è conosciuta come il panificio di Storani e Patarca, dove sono impegnate anche le rispettive mogli, Anita e Delia. All'epoca il pane rappresenta una



Forno vecchio

Impossibile dimenticare quello sguardo in cui si manifestava tutta la vitalità e la fiera di Delia e Fernando, soprattutto quando si muovevano in sella alla loro motocicletta. La famiglia Giorgini ha origine presso la campagna recanatese ma, forse per caso o perché il desiderio di riscattarsi era forte, ad un certo punto decide di tentare la grande avventura, forte di una grande passione e col sogno nascosto, mica tanto, di dare vita ad un panificio che, nel tempo, diverrà uno dei simboli forti della Recanati che ben conosciamo. Corre l'anno 1968 quando l'attività ha inizio non



Katy

delle principali risorse di quell'attività rivolta soprattutto ad una clientela di campagna dove la consegna avviene con un mezzo tipico, un piccolo apocar. Tutto sembra procedere per il meglio quando, nel 1980, la tragedia che segnerà la famiglia di Angelo Giorgini: la stessa Luisa, fi-



glia di Angelo, infatti, unitamente al marito Silvano Filipponi, perde la vita in un drammatico e, tutt'ora, inspiegabile, incidente stradale. I due, con i figli, mentre si trovano lungo la provinciale Mediana, nelle vicinanze di Latina, si vedono venire incontro frontalmente, un'Alfetta condotta da tale Mario Mastronardi di 41 anni che, forse per il fondo della strada reso viscido dalla pioggia e per l'alta velocità, invade la corsia da loro occupata. Nel tremendo impatto i due coniugi muoiono mentre i due figli, terrorizzati ma inco-

lumi, restano incastrati tra le lamiere dell'auto. La scomparsa di Luisa e Silvano fa sì che i due fratelli, Angelo e Fernando, decidano di trasferire poi nel quartiere di San Francesco la loro attività. Un impegno non da poco tanto che lo stesso è stato possibile grazie al sostegno di un istituto di credito locale, l'allora Cassa Rurale e Artigiana di Recanati, oggi BCC, che ha creduto nel loro progetto per l'ampliamento dell'attività sostenendoli come si era soliti fare con l'abituale clientela, tanto che, il Panificio Giorgini è stato ed è tutt'ora cliente e socio della Banca. L'anno successivo prende il via la collaborazione con il supermercato di Villa Teresa soprattutto grazie all'amicizia di Fernando con Piergiorgio



Donatella e Paolo

Borsella, il fondatore di quell'attività di un certo spessore, la prima a Recanati, oggi trasformatasi nel "Si con te" e con cui la collaborazione prosegue con la piena e reciproca soddisfazione. Gli anni passano veloci e, ben presto, nell'attività dei Giorgini entra una figura nuova, Paolo



Festa dei cinquant'anni



Tiziana, Cristiana ed Eva

Affricani, sposatosi con Donatella, figlia di Fernando, che sin da bambina aveva iniziato a collaborare nel panificio per poi dedicarsi interamente dall'età di 16 anni. Corre l'anno 1985 quando Angelo Giorgini e la moglie Rita decidono di smettere per dedicarsi completamente ai nipoti rimasti orfani dopo l'incidente, ovvero Giordano e Cristiano. Cambia così la ragione sociale prendendo quella che oggi è la connotazione ufficiale di "Panificio Giorgini". Dopo il matrimonio, con Donatella in stato interessante, nell'attività entra una nipote, Katy che, ancora oggi, è uno dei punti forza dell'esercizio, a dimostrazione della passione con cui cura soprattutto la parte dolciaria per sfornare, ogni giorno, prodotti molto apprezzati e rispettosi della sana e buona tradizione marchigiana, elemento distintivo dello storico Panificio Giorgini. Nel panificio, per qualche anno, collabora anche Cristiano, uno dei figli di Luisa, meglio conosciuto come "Chicco", spinto dalla passione per questa professione che l'ha visto impegnato subito dopo gli studi, capace di gettare qui la sua



Paolo

prorompente vitalità. Nel 2001 la decisione di aprire un punto vendita nel quartiere Mercato, molto apprezzato e autentica occasione di ritrovo per i residenti della zona che colgono l'occasione della spesa anche per le immancabili "chiacchiere" di paese. Merito questo anche di Francesca e Maddalena che, oltre che ricoprire il ruolo di commesse, sono divenute ben presto amiche di tanti clienti fidelizzati che, quotidianamente si recano qui. Un luogo dove, contrariamente ai tempi che corrono, si può riscoprire la sana ed amichevole atmosfera di un negozio dove il rapporto umano è ciò che conta principalmente, contrariamente a quanto avvie-



Donatella

ne pressi i grandi centri commerciali. Nel tempo molte cose sono cambiate all'interno del panificio Giorgini: Tiziana, figlia di Donatella e Paolo, col suo compagno Stefano, ha ampliato l'attività, sfornando sistematicamente prelibatezze di ogni genere, potendo contare anche sul sostegno di Emmanuele e di Elisa che, forte delle sue grandi doti artistiche e di una precisione unica, fornisce un grande aiuto nella preparazione dei dolci, buoni e molti gradevoli anche sotto l'aspetto estetico. Insomma, oggi, quando si parla del Panificio Giorgini che ha festeggiato nel 2018 i 50anni di attività, è come avere una sorta di assicurazione perché i prodotti preparati qui sono frutto della passione e del lavoro costante, di una squadra vera sempre pronta a soddisfare le esigenze della clientela. Merito di tutti ma con una dedica speciale ai due fratelli Angelo e Fernando che, in tempi difficili, hanno avuto una grande intuizione, capaci di creare dal niente un'attività importante dove ogni preparazione è frutto del lavoro e del grande impegno, dell'utilizzo di ingredienti sani, e ricette che provengono dalla tradizione marchigiana tanto che il profumo di ogni cosa sfornata è davvero inconfondibile sia nel settore dei dolci che dei salati.

SEDE

Recanati (MC)
Piazza G. Leopardi, 21
Tel. 071 757981
Fax 071 7579659

RECANATI Agenzia

Recanati (MC)
Via Nazario Sauro
Tel. 071 7575859
Fax 071 7579678

APPIGNANO

Appignano (MC)
Via IV Novembre
Tel. 0733 400041
Fax 071 7579673

MACERATA

Macerata (MC)
Via Roma, 231
Tel. 0733 270722
Fax 071 7579677

MACERATA

Fraz. Piediripa (MC)
Via D. Bramante, 103/7
Tel. 0733 292584
Fax 071 7579684



S. SEVERINO MARCHE

San Severino M. (MC)
Via Europa, 52
Tel. 0733 633944
Fax 071 7579679

TOLENTINO

Tolentino (MC)
Via P. Nenni, 19
Tel. 0733 969589
Fax 071 7579676

COLMURANO

Colmurano (MC)
Viale De Amicis, 35b
Tel. 0733 508800
Fax 071 7579675

MONTELUPONE

Montelupone (MC)
Via Cialdini, 52
Tel. 0733 228362
Fax 071 7579680

MONTECASSIANO

Fraz. Sambucheto (MC)
Via Kennedy, 6
Tel. 0733 290010
Fax 071 7579672

PORTO RECANATI

Porto Recanati (MC)
Corso Matteotti, 206
Tel. 071 7590632
Fax 071 7579674

POTENZA PICENA

Fraz. P. Potenza Picena (MC)
Via Regina Margherita, 256
Tel. 0733 687000
Fax 071 7579682

LORETO

Fraz. Villa Musone (AN)
Piazza J.F. Kennedy, 46
Tel. 071 7501519
Fax 071 7579683

TI ASPETTIAMO IN FILIALE !!

www.recanati.bcc.it