

n° 111/Maggio 2026

INSIEME

notizie dalla
Banca Alta Toscana
Credito Cooperativo

BCC
Arte&Cultura

FUTURI EMERGENTI ITALIANI

Una mappatura dell'arte
under35 in mostra presso le
Banche di Credito Cooperativo

EDITORIALE

La nostra Banca in salute
può fare molto

PAGINA DEL DIRETTORE

Il bilancio 2025 chiude
con un utile di 16 milioni

IL LINGUAGGIO DELLA FINANZA

Previdenza complementare:
costruire oggi il futuro economico

I NOSTRI INTERVENTI

Il nuovo mezzo della
Croce Verde di Lamporecchio

Futuri Emergenti Italiani,
l'opera di Jacopo Risaliti

Il passaggio generazionale

L'AZIENDA

Pointex

Mearini. Pasticceri dal 1977

La Farmacia di Campo Tizzoro

MUTUA ALTA TOSCANA

L'Assemblea dei soci apre a nuovi
progetti di welfare aziendale

IL PERSONAGGIO

Nome e cognome
Ligabue Tribute Band

Publicazione della Banca Alta Toscana Credito Cooperativo: Via IV Novembre 108, Olmi Quarrata (PT).
Registrazione tribunale di Pistoia N° 13/1993. Spedizione in abb. Postale 70% filiale di Pistoia. Contiene I.P.

IN COPERTINA: l'opera Carati di Prugna di Jacopo Risaliti esposta nel Forum Banca Alta Toscana nell'ambito del progetto Futuri Emergenti Italiani. Foto Olympia
N° 111 - Maggio 2026
Pubblicazione edita dalla Banca Alta Toscana Credito Cooperativo
Registrazione Tribunale di Pistoia n° 13/1993.
DIRETTORE RESPONSABILE: Dario Zona
COMITATO DI REDAZIONE: Tiziano Caporali, Silvia Iozzelli, Alessandro Pratesi, Claudia Raffalli, Sauro Romagnani.
HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO: Andrea Altobelli, Maria Corizzo, Fabio Di Sanzo.
REDAZIONE: Via IV Novembre, 108 - Vignole (PT) - Tel. 0573 7070215 - Fax 0573 717591
ON LINE SU: www.bancaaltatoscana.it
E-MAIL: segreteria@bat.bcc.it
PROGETTO GRAFICO E STAMPA: Cartografica Toscana, Pescaia
Tiratura n° 1000 copie
Chiuso in tipografia il 12/05/2025

| | |
|---|----------------|
| EDITORIALE | Pag. 1 |
| - La nostra Banca in salute può fare molto | |
| PAGINA DEL DIRETTORE | Pag. 3 |
| - Il bilancio 2025 chiude con un utile di 16 milioni | |
| VITA DELLA BANCA | Pag. 9 |
| - L'Ufficio Tesoreria e Finanza - Il Master "Insieme verso il futuro" | |
| IL LINGUAGGIO DELLA FINANZA | Pag. 12 |
| - Previdenza complementare: costruire oggi il futuro economico | |
| BANCHE CON L'ANIMA | Pag. 14 |
| - Credito Cooperativo, finanza etica al servizio del territorio | |
| I NOSTRI INTERVENTI | Pag. 15 |
| - Il nuovo mezzo della Croce Verde di Lamporecchio | |
| - Bonus Bebè, 500 euro in dono ai nuovi nati | |
| - Il nome di Banca Alta Toscana sulle maglie dell'AM Aglianese | |
| - Futuri Emergenti Italiani, l'opera di Jacopo Risaliti esposta nel Forum | |
| - Passaggio generazionale: costruire oggi il futuro di imprese e famiglie | |
| - Speranza in azione, 6 incontri alla riscoperta del bene comune | |
| L'AZIENDA | Pag. 24 |
| - Pointex - Mearini. Pasticceri dal 1977 | |
| - La Farmacia di Campo Tizzoro | |
| CLUB GIOVANI SOCI | Pag. 32 |
| - Due giornate, un solo ingrediente segreto: la comunità | |
| - Il programma 2026 dei Giovani Soci | |
| COSA BOLLE NEL CAVEAU | Pag. 34 |
| - Krapfen (bomboloni o ciambelle) | |
| MUTUA ALTA TOSCANA | Pag. 36 |
| - Un 2025 di crescita e nuovi obiettivi per il futuro | |
| - L'Assemblea dei soci apre a nuovi progetti di welfare aziendale | |
| IL TERRITORIO | Pag. 38 |
| - Sbam! La App che orienta i giovani | |
| - Il libro sul 40° della Casa Famiglia San Gregorio Magno | |
| - Il Carnevale della Montagna | |
| - Il ricordo del professor Paolo Baldassarri | |
| - Maximilien Baldi, parroco a San Marcello | |
| IL PERSONAGGIO | Pag. 46 |
| - Nome e cognome Ligabue Tribute Band | |



LA NOSTRA BANCA IN SALUTE PUÒ FARE MOLTO

Care socie e cari soci,

Viviamo tempi di forte polarizzazione, nei quali i contrasti esplodono sempre più frequentemente in conflitti e nei quali i tentativi di composizione arrancano. Nelle relazioni internazionali, la tendenza è tutt'altro che incoraggiante: flessione del diritto, uso della forza oltre ogni misura per dirimere contrasti o affermare interessi, dichiarazioni irresponsabili, politiche commerciali ondive e potenzialmente dirompenti.

Lo sviluppo è l'altro nome della pace, affermava Papa Paolo VI quasi sessanta anni fa nell'Enciclica *Populorum Progressio*. Sulle macerie, fisiche e simboli-

che, non si può costruire nulla.

In questo tempo e in questo clima, il messaggio della cooperazione è ancora più urgente e necessario.

Lo scorso anno, il 2025, è stato proclamato dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite Anno internazionale delle cooperative con il tema "*Le cooperative costruiscono un mondo migliore*". Un attestato, da un lato, e un impegno, dall'altro. Che le BCC hanno sempre fatto proprio.

La finanza mutualistica e di prossimità è espressione, in Italia, di una tradizione economica, culturale e filosofica che, a partire dal Medioevo, si è posta come obiettivo quello di promuovere lo sviluppo dei territori attraverso la costruzione del bene comune. Dall'intuizione dei Monti frumentari e dei Monti di Pietà e dall'elaborazione teorica di Antonio Genovesi, padre dell'Economia Civile, nel corso dei secoli questa finanza "dal basso" ha saputo intercettare le necessità delle proprie comunità ed



di Alberto Vasco Banci
presidente
Banca Alta Toscana



elaborarle in soluzioni generatrici di benessere condiviso.

Oggi le BCC, Casse Rurali, Casse Raiffeisen sono **banche delle comunità**, a servizio delle famiglie e delle piccole e medie imprese del territorio. Sono parte fondamentale del Paese. Ne accompagnano le evoluzioni e, attraverso il modello cooperativo e mutualistico, continuano ad essere agenti di inclusione sociale, lavorativa e bancaria. **Sono presidio contro la desertificazione dei servizi**, assicurando la biodiversità dell'intero sistema finanziario.

Fare utili per una banca di credito cooperativo significa aumentare il patrimonio, aumentare la sicurezza e l'affidabilità della banca e quella dei nostri risparmi. Nel bilancio 2025, come Vi specificherà il Direttore in altre pagine della rivista, si è registrato un utile di 16 milioni. Ma aumentare il patrimonio significa anche poter fare più prestiti e mutui ai

nostri soci e clienti, e dato che le BCC investono la quasi totalità del risparmio raccolto nel territorio di competenza, significa in ultima analisi far crescere l'economia della nostra comunità.

Facciamo utili per poter aiutare meglio i nostri soci e tutto il territorio di nostra competenza. Redistribuiamo parte del reddito conseguito sui territori di competenza.

Una Banca in salute può fare molto.

La nostra è una banca in salute, tutti gli indici della "pagella" chiamata EWS che emette la Capogruppo ICCREA per valutare le banche aderenti al gruppo sono rispettati.

Manteniamo la classe A, rimanendo fra quelle del Gruppo ICCREA che non presentano nessun tipo di criticità.

Come amministratori e soci della Banca, questa valutazione della Capogruppo ci rende orgogliosi.

Voglio però chiarire che questo bilancio molto positivo non è stato fatto a spese dei soci e dei clienti. La forbice dei tassi

attivi e passivi che applica la Banca è di oltre mezzo punto più basso della media delle BCC Toscane. Il miglioramento continuo e lo sviluppo del tessuto socio-economico della comunità e del territorio di riferimento sono i principi guida dell'appartenenza alla compagine sociale di Banca Alta Toscana.

Attraverso iniziative e attività che valorizzano il rapporto sociale sotto il profilo culturale, economico e morale, diviene tangibile l'attenzione rivolta ai propri Soci da parte della Banca. In questo ambito sono molti gli eventi e le iniziative realizzate nel 2025 secondo l'articolo 2 dello statuto, in cui si conviene che la BCC *"ha lo scopo di favorire i soci e gli appartenenti alle comunità locali, nelle operazioni e nei servizi di banca, perseguendo il miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche degli stessi"* e promuovendo in questo modo non solo lo sviluppo della cooperazione e l'educazione al risparmio e alla previdenza, ma soprattutto *"la coesione sociale e la crescita responsabile del territorio nel quale si opera"*.

La "bussola" dell'art. 2 dello Statuto evidenzia come il trasformare il risparmio raccolto in credito e il creare valore sociale contribuendo alla coesione comunitaria non vadano osservati come due aspetti separati. Sono componenti di un modello integrato.

Non esiste un *prima* bancario e un *dopo* sociale. **Le BCC sono le banche del mentre:** mentre fanno banca, nella quotidianità, la fanno con un obiettivo di evoluzione sociale, non solo di finanziamento economicamente sostenibile.

È questo il modo concreto con il quale la nostra BCC, banca di comunità, contribuisce allo sviluppo, e quindi alla pace. Mettendo in campo tutta la propria intelligenza cooperativa e relazionale. Sono aumentati gli utili derivanti dall'attività caratteristica della banca ovvero quelli rivenienti dall'aumento dell'efficienza.

Come sapete non tutte le banche hanno avuto bilanci positivi.

Per gli anni futuri la Capogruppo, che rammento a tutti ha sulle Banche aderenti la prerogativa di Coordinamento, Direzione e Controllo, ci chiede di centrare indici di Redditività, Patrimonializzazione e Sofferenze Bancarie molto difficili da mantenere, ma siamo certi che col Vostro aiuto li riusciremo a raggiungere. Senza il contributo dei Soci non ci sarebbe futuro.

Vorrei solo sottolineare che oggi la nostra Banca è una delle 111 del Gruppo Iccrea; nel 2019 alla costituzione del Gruppo le banche erano 147. Banca Alta Toscana è classificata nel gruppo delle Banche Grandi. I soci sono ormai quasi 11.500 e i clienti circa 50.000.

Negli ultimi 12 anni la banca ha più che *raddoppiato* le proprie dimensioni e con esse la propria complessità gestionale, con 212 dipendenti è una delle imprese più grandi della provincia. Ha un prodotto bancario lordo di 2,9 miliardi ed una copertura delle sofferenze al 91,30%, fondi propri per 155 milioni. Ha erogato oltre 500.000 euro per beneficenza e mutualità aiutando più di 130 Associazioni di Volontariato, Associazioni Sportive, Pro Loco, Parrocchie, Enti ecc. Credo che la fotografia della Banca ad oggi possa rappresentare **un orgoglio per tutti noi Soci.**

Per questi importanti risultati devo ringraziare - li cito in ordine sparso - i nostri Dipendenti, che sanno di rapportarsi a persone e non a numeri; i nostri dirigenti, i risultati parlano per loro; il Consiglio di Amministrazione, per la coesione, l'impegno, la competenza e lo spirito di servizio che ci hanno sempre permesso di lavorare e decidere in un ambiente sereno e positivo; il Collegio Sindacale per la competenza ed il controllo costruttivo e in ultimo, ma più importante di Tutti, VOI SOCI, senza di voi e il vostro appoggio la Banca non potrebbe esistere.

IL BILANCIO 2025 CHIUDE CON UN UTILE DI 16 MILIONI

BANCA ALTA TOSCANA CHIUDE IL 2025 CON UN UTILE NETTO DI 16 MILIONI DI EURO: IL BILANCIO È STATO APPROVATO ALL'UNANIMITÀ DALL'ASSEMBLEA DEI SOCI, SVOLTASI IL 26 APRILE SCORSO

Il 2025 è stato ancora un anno molto proficuo per Banca Alta Toscana, che ha chiuso il bilancio con **un utile netto di 16 milioni di euro**, un risultato che conferma il positivo e rassicurante trend registrato nel quadriennio, durante il quale la crescita complessiva supera i 65 milioni di euro. Si rafforza quindi la solidità della Banca, che può contare su un patrimonio di 155 milioni di euro.

L'istituto di credito cooperativo, che conta oltre 11 mila soci e più di 50 mila clienti, ha confermato il proprio ruolo di banca di rilievo nel territorio supportando famiglie e imprese con **195 milioni di nuovo credito erogato** nell'anno.

La **raccolta complessiva** supera i 2 miliardi di euro (+3,9% rispetto al 2024), mentre gli **impieghi lordi a clientela** si attestano a 895,1

milioni, evidenziando un aumento (+1,53%) che risente della situazione economica del territorio ed è influenzato anche da operazioni di cessioni di N.P.E. (crediti deteriorati) realizzate in corso d'anno. Il tasso dei crediti deteriorati lordi si attesta al 2,02%, l'indice Texas netto (deteriorati netti su patrimonio) è al 1,6%, entrambi nel range dei migliori di tutto il sistema bancario. Molto positivi anche gli **indici di copertura dei crediti deteriorati**, pari complessivamente all'86,76%.

La solidità di Banca Alta Toscana, confermata dalla positiva valutazione di Iccrea Banca, è attestata dai **fondi propri** che, come detto, si portano a 155 milioni di euro. Di conseguenza, gli **indici di solidità patrimoniale** sono rassicuranti, ampiamente superiori ai limiti posti dalla Vigilanza e pienamente adeguati rispetto a quelli indicati dalla Capogruppo: il CET 1 Capital ratio è pari al 27,389% e il Total Capital Ratio al 27,949%. Anche nel 2025 la Banca Alta Toscana ha proseguito l'affinamento e l'efficientamento organizzativo pianificato negli anni, introducendo elementi di innovazione che hanno supportato la performance. È stata mantenuta e rafforzata la tradizionale attenzione alla complessità economico-sociale del Territorio conciliando la necessità di soddisfare i bisogni di "imprese e famiglie" con le naturali esigenze di redditività e capitalizzazione della Banca stessa, rispondendo alle aspettative di Soci e Clienti tramite l'offerta professionale di prodotti e servizi. La



di Tiziano Caporali
direttore generale
Banca Alta Toscana

strategia aziendale, nell'ambito di un articolato contesto locale, nazionale ed internazionale, caratterizzato da incertezze dovute a molti fattori, dalle guerre dei dazi a quelle combattute con le armi, è volta in prima istanza ad unire le forze con il Territorio, in particolare con Enti Pubblici ed Associazioni, con l'obiettivo di lavorare insieme per il bene comune, sempre fedeli al nostro motto **"innovazione nel solco della tradizione"**. Di seguito un'informativa sulle consistenze delle principali voci di stato patrimoniale e di conto economico del bilancio 2025, che è stato approvato all'unanimità dall'assemblea dei Soci di Banca Alta Toscana domenica 26 Aprile 2026.

STATO PATRIMONIALE

La raccolta diretta da clientela

La raccolta diretta (comprensiva di obbligazioni), attestandosi a 1.315,7 milioni di euro, registra una riduzione pari a 17,1 milioni di euro (-1,29%).

La raccolta indiretta da clientela

La raccolta indiretta, composta dal risparmio amministrato e gestito, attestandosi a 710,9 milioni di euro, consegue una significativa variazione positiva pari a 93,2 milioni di euro (+15,09%).

La raccolta complessiva

La raccolta complessiva (diretta e indiretta) da clientela si attesta a 2.026,6 milioni di euro; per effetto delle dinamiche descritte, risulta in aumento per 76,1 milioni di euro (+3,90%) rispetto al 31/12/2024.

Gli impieghi a clientela

Gli impieghi lordi a clientela, passati da 881,6 milioni di fine 2024 a 895,1 milioni di euro, evidenziano un incremento di 13,5 milioni di euro, pari all'1,53%. Il comparto dei crediti deteriorati lordi è passato da 22,9 a 18,1 milioni di euro (-4,8 milioni, pari a -20,96%); la riduzione è stata conseguita anche mediante operazioni di cessione di sofferenze e di inadempienze probabili (N.P.E.). L'incidenza delle rettifiche di valore sulle esposizioni deteriorate è pari all'86,76%. I crediti lordi in bonis a fine dicembre 2025 si attestano a 877 milioni di euro (+2,13%).

Il patrimonio netto

Al 31 dicembre 2025 il patrimonio netto del-

la Banca comprensivo del risultato dell'esercizio è pari a 155 milioni di euro; rispetto a fine 2024 il patrimonio netto registra un aumento pari a 14,4 milioni di euro (+10,27%).

I requisiti patrimoniali

Al 31 dicembre 2025 i requisiti patrimoniali sono i seguenti: (i) il CET 1 capital ratio e il TIER 1 capital ratio sono pari al 27,389%, (ii) il Total capital ratio al 27,949%, ampiamente superiori ai limiti previsti dalla normativa di vigilanza e pienamente adeguati rispetto agli indirizzi in materia della Capogruppo.

I soci della Banca

Al 31 dicembre 2025 la compagine sociale della Banca è composta da 11.334 soci.

CONTO ECONOMICO

Il margine di interesse

Il margine di interesse, attestatosi a 40,1 milioni di euro, è in diminuzione per 4,3 milioni rispetto al 31 dicembre 2024 (-9,72%).

Le commissioni nette

Le commissioni nette, pari a 15,2 milioni di euro, risultano sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente (+0,17%).

Il margine di intermediazione

Il margine di intermediazione si attesta a 55,1 milioni di euro, in diminuzione per 4,1 milioni rispetto al dato del 31 dicembre 2024 (-6,90%).

Le rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento del credito

Le rettifiche di valore nette per rischio di credito sono pari a 4,0 milioni di euro, in diminuzione per 1,1 milioni rispetto all'esercizio 2024 (-21,85%).

I costi operativi

I costi operativi, rappresentati dalle spese amministrative, dagli accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri e dagli ammortamenti su attività materiali e immateriali al netto degli altri proventi di gestione, ammontano a 32,3 milioni di euro, in aumento sul 2024 per 0,8 milioni di euro (+2,51%).

L'utile netto d'esercizio

L'utile dell'esercizio, dopo la rilevazione delle imposte sul reddito per 2,8 milioni, si attesta a 16,0 milioni di euro (-16,87%).

I PRINCIPALI AGGREGATI DI STATO PATRIMONIALE

La raccolta diretta e indiretta

| Raccolta diretta e indiretta €/migliaia | Totale 31/12/2025 | Totale 31/12/2024 | Variazioni | |
|--|----------------------|----------------------|---------------|--------------|
| | | | assolute | percentuali |
| Raccolta diretta | 1.315.666 | 1.332.816 | (17.150) | (1,29%) |
| Raccolta indiretta | 710.940 | 617.730 | 93.210 | 15,09% |
| di cui: risparmio amministrato | 329.132 | 307.389 | 21.743 | 7,07% |
| di cui: risparmio gestito | 381.808 | 310.341 | 71.467 | 23,03% |
| Totale raccolta diretta e indiretta | 2.026.606 | 1.950.546 | 76.060 | 3,90% |

Il patrimonio netto

| Patrimonio Netto €/migliaia | Totale 31/12/2025 | Totale 31/12/2024 | Variazioni | |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------|
| | | | assolute | percentuali |
| Capitale | 12.214 | 12.416 | (202) | -1,63% |
| Strumenti di capitale | - | - | - | - |
| Sovrapprezzi di emissione | 605 | 577 | 28 | 4,85% |
| (Azioni Proprie) | (0) | (0) | (0) | - |
| Riserve | 119.998 | 102.299 | 17.699 | 17,30% |
| Riserve da valutazione | 6.151 | 5.994 | 157 | 2,62% |
| Utile/(Perdita) di esercizio | 15.986 | 19.231 | (3.245) | -16,87% |
| Totale patrimonio netto | 154.954 | 140.517 | 14.437 | 10,27% |

Gli impieghi alla clientela

| Impieghi a clientela (voce 40.b Attivo S.P.) - €/migliaia | Totale 31/12/2025 | Totale 31/12/2024 | Variazioni | |
|--|----------------------|----------------------|----------------|----------------|
| | | | assolute | percentuali |
| Esposizione lorda | 18.072 | 22.865 | (4.793) | -20,96% |
| - di cui forborne | 3.749 | 6.532 | (2.783) | -42,61% |
| Crediti deteriorati | 15.680 | 20.842 | (5.162) | -24,77% |
| - di cui forborne | 3.253 | 5.911 | (2.658) | -44,97% |
| Esposizione netta | 2.392 | 2.023 | 369 | 18,24% |
| Esposizione lorda | 877.067 | 858.748 | 18.319 | 2,13% |
| - di cui forborne | 7.414 | 9.067 | (1.653) | -18,23% |
| Crediti in bonis | 5.525 | 6.939 | (1.414) | -20,38% |
| - di cui forborne | 429 | 627 | (198) | -31,58% |
| Esposizione netta | 871.542 | 851.809 | 19.733 | 2,32% |

| | | | | | |
|-----------------------|----------------------|---------|---------|---------|---------|
| Crediti Totali | Esposizione lorda | 895.139 | 881.613 | 13.526 | 1,53% |
| | - di cui forborne | 11.163 | 15.599 | (4.436) | -28,44% |
| | Rettifiche di valore | 21.205 | 27.781 | (6.576) | -23,67% |
| | Esposizione netta | 873.934 | 853.832 | 20.102 | 2,35% |

Gli indici di bilancio

| Indicatori di rischiosità del credito | Totale | Totale | Variazioni | |
|---|------------|------------|------------|-------------|
| | 31/12/2025 | 31/12/2024 | Absolute | percentuali |
| Crediti deteriorati lordi/impieghi lordi | 2,02% | 2,59% | -0,57% | -22,01% |
| Crediti deteriorati netti/impieghi netti | 0,27% | 0,24% | 0,03% | 12,50% |
| Crediti lordi a sofferenza/impieghi lordi | 0,86% | 0,98% | -0,12% | -12,24% |
| Crediti netti in sofferenza/crediti netti vs. clientela | 0,08% | 0,06% | 0,02% | 33,33% |
| Crediti lordi a inadempienza probabile e sofferenza/crediti lordi a clientela | 1,84% | 2,36% | -0,52% | -22,03% |
| Crediti netti a inadempienza probabile e sofferenza/crediti netti vs. clientela | 0,22% | 0,18% | 0,04% | 22,22% |
| Crediti forborne/crediti lordi | 1,25% | 1,77% | -0,52% | -29,38% |
| Crediti deteriorati lordi/Fondi Propri | 11,68% | 16,45% | -4,77% | -29,00% |
| Crediti deteriorati netti /Fondi propri | 1,55% | 1,46% | 0,09% | 6,16% |
| Indice di copertura crediti deteriorati | 86,76% | 91,15% | -4,39% | -4,82% |
| Indice di copertura sofferenze | 91,30% | 94,02% | -2,72% | -2,89% |
| Indice di copertura inadempienze probabili | 85,56% | 91,57% | -6,01% | -6,56% |
| Indice di copertura crediti verso la clientela in bonis | 0,63% | 0,81% | -0,18% | -22,22% |
| Indice di copertura crediti forborne performing | 5,78% | 6,92% | -1,14% | -16,47% |
| Indice di copertura crediti forborne deteriorati | 86,75% | 90,50% | -3,75% | -4,14% |

| Indici Patrimoniali e di solvibilità | Totale | Totale | Variazioni | |
|---|------------|------------|------------|-------------|
| | 31/12/2025 | 31/12/2024 | assolute | percentuali |
| Patrimonio netto/impieghi lordi | 17,29% | 15,92% | 1,37% | 8,61% |
| Patrimonio netto/raccolta diretta da clientela | 12,10% | 10,82% | 1,28% | 11,83% |
| Patrimonio netto/Impieghi deteriorati netti a clientela | 6476,97% | 6944,38% | -467,41% | -6,73% |
| Patrimonio netto/sofferenze nette | 23009,79% | 27213,42% | -4203,63% | -15,45% |
| Texas ratio (Crediti deteriorati netti/ CET 1) | 1,58% | 1,49% | 0,09% | 6,00% |

| Indicatori di redditività | Totale | Totale | Variazioni | |
|--|------------|------------|------------|-------------|
| | 31/12/2025 | 31/12/2024 | assolute | percentuali |
| ROE | 10,32% | 13,69% | -3,37% | -24,62% |
| ROA | 1,02% | 1,27% | -0,25% | -19,69% |
| Margine di interesse/patrimonio | 25,90% | 31,64% | -5,74% | -18,14% |
| Margine di interesse/attivo di bilancio | 2,57% | 2,93% | -0,36% | -12,29% |
| Margine di intermediazione/attivo di bilancio | 3,52% | 3,90% | -0,38% | -9,74% |
| Margine di intermediazione/margine di interesse | 137,21% | 133,05% | 4,16% | 3,13% |
| Commissioni nette/attivo di bilancio | 0,97% | 1,00% | -0,03% | -3,00% |
| Profitti/ Perdite da operazioni finanziarie/ attivo di bilancio | -0,02% | -0,03% | 0,01% | -33,33% |
| Risultato netto della gestione finanziaria/ margine di intermediazione | 92,77% | 91,46% | 1,31% | 1,43% |
| Costi operativi totali/attivo di bilancio | 2,06% | 2,08% | -0,02% | -0,96% |
| -di cui spese generali/attivo di bilancio | 0,91% | 0,91% | 0,00% | 0,00% |
| -di cui costi del personale/attivo di bilancio | 1,32% | 1,30% | 0,02% | 1,54% |
| Utile operatività corrente /Margine di intermediazione | 34,16% | 32,51% | 1,65% | 5,08% |
| Utile netto/Utile operatività corrente al lordo delle imposte | 84,99% | 84,63% | 0,36% | 0,43% |

| Indicatori di efficienza | Totale | Totale | Variazione |
|--|------------|------------|------------|
| | 31/12/2025 | 31/12/2024 | |
| Impieghi medi per dipendenti | 4.414.159 | 4.306.924 | 107.235 |
| Raccolta diretta media per dipendente | 6.481.113 | 6.333.611 | 147.502 |
| Raccolta allargata media per dipendente | 9.983.278 | 9.346.929 | 636.349 |
| Montante medio (raccolta allargata + impieghi) per dipendente (migliaia di euro) | 14.397.437 | 13.653.853 | 743.584 |
| Margine di interesse per addetto | 197.718 | 216.874 | -19.156 |
| Margine operativo lordo per dipendente | 92.656 | 110.851 | -18.195 |
| Utile netto per dipendente | 78.749 | 93.809 | -15.060 |
| Cost - Income (%) (Costi operativi/Margine di intermediazione) | 58,58% | 53,20% | 5,38% |

L'Ufficio Tesoreria e Finanza

L'Ufficio Tesoreria e finanza di Banca Alta Toscana è l'ufficio che, a stretto contatto con la Direzione generale, presidia le scelte di gestione del portafoglio di proprietà della Banca, monitorando costantemente i mercati e la composizione di attivo e passivo dell'istituto di credito, in modo da assicurare redditività e controllo accurato dei rischi legati ai tassi e alla liquidità.

Nell'ufficio lavorano il responsabile **Alessandro Vanni** e il viceresponsabile **Gianluca Bini** (nella foto a lato).



«Il nostro compito principale - spiega Alessandro Vanni - è quello di lavorare sull'attivo della Banca, gestendo l'eccedenza di liquidità: quello che non viene impiegato a clientela tramite mutui e altre forme di impiego deve essere comunque fruttifero, nell'interesse di soci e clienti, e lo gestiamo fondamentalmente in titoli di Stato, per il 90% italiani e per il restante 10% europei. Ci sono inoltre depositi a vista su altri intermediari, principalmente la capogruppo Iccrea, presso cui è acceso una sorta di conto corrente della nostra Banca, che viene remunerato ai tassi di mercato. Inoltre possono esserci opportunità di operazioni di sistema con le Banche centrali».

Le somme in gestione come portafoglio di Banca Alta Toscana ammontano a circa 500 milioni di euro. «La raccolta ha le sue dinamiche, così come gli impieghi. Quello che contribuiamo a fare noi è tenere in equilibrio la Banca, evitando che si possa trovare con troppa o con poca liquidità» sintetizza Vanni. Il monitoraggio, da questo punto di vista, è costante. I piani su cui agire riguardano principalmente la durata dei titoli acquistati e il bilanciamento tra strut-

ture di raccolta a vista e a termine.

Altro macro-fattore da tenere sotto controllo è il rischio di tasso, che riguarda nel complesso tutta l'attività bancaria, comprese le politiche sugli impieghi. La gestione, da questo punto di vista, prevede varie opzioni tecniche utilizzabili per correggere il rischio di tasso in continuo, orientandolo, fra tassi fissi e variabili, opzioni a breve o più lunga scadenza, in base all'andamento del mercato.

«Negli anni passati abbiamo conosciuto una stagione di tassi ai minimi termini, per poi assistere ad una crescita significativa e ad un decremento graduale. Sul lungo periodo - aggiungono Alessandro Vanni e Gianluca Bini - le dinamiche dei tassi non sono facilmente prevedibili. Seguendo i piani strategici elaborati dalla direzione generale e dal consiglio di amministrazione, con il supporto di Iccrea, è nostro compito garantire la stabilità della Banca in qualsiasi scenario, operando gli interventi ritenuti opportuni».

Dario Zona

Il Master “Insieme verso il futuro”

Si è chiusa lo scorso gennaio la terza edizione del Master **“Insieme verso il futuro”**, il percorso formativo promosso dal Gruppo BCC Iccrea, dedicato allo sviluppo delle competenze strategiche e manageriali all'interno delle banche di credito cooperativo. Il percorso si è dipanato nel corso di un anno, con moduli formativi a cadenza mensile, ciascuno dei quali concentrato in 3 giorni. Il Master **“Insieme verso il futuro”** è stato frequentato da 19 dipendenti di altrettante BCC italiane; per Banca Alta Toscana vi ha partecipato **Ilaria Ortolani**, direttore Territoriale Retail e vicedirettore Mercato.

Durante i **nove moduli formativi**, i partecipanti al Master hanno approfondito temi chiave come lo scenario del credito cooperativo e i modelli di business

del Gruppo, l'organizzazione e i processi aziendali, l'innovazione digitale e l'intelligenza artificiale.

Il Master ha adottato un **approccio integrato e partecipativo**, combinando formazione d'aula, testimonianze istituzionali, attività esperienziali e momenti di networking.

«È stata un'esperienza formativa molto utile e interessante – afferma Ilaria Ortolani – grazie ai docenti interni - professionisti a capo delle aree del Gruppo BCC Iccrea - e ai consulenti delle unità operative, esperti di primarie società che collaborano con Iccrea. Fra i molti temi affrontati, quelli che mi hanno colpito maggiormente sono stati i moduli dedicati al marketing, alla comunicazione e alle relazioni sindacali. È





stato molto proficuo il confronto con i colleghi di Banche di credito cooperativo di tutta Italia: siamo rimasti in contatto e ci sentiamo tuttora anche per confrontarci su questioni ordinarie, per esempio su come declinare una nuova circolare operativa che arriva dalla Capogruppo».

Proprio con la finalità di riunire i partecipanti delle edizioni del Master, favorendo il confronto continuo, la condivisione di esperienze e il rafforzamento della rete professionale all'interno del Gruppo, da "Insieme verso il Futuro" è nata anche la **Community Alumni**.

«Una volta l'anno - spiega Ilaria Ortolani - la Community organizza un evento speciale che riunisce i partecipanti alle varie edizioni del Master: quest'anno, a maggio, i colleghi da tutta Italia verranno a Quarrata, dove parteciperanno a un evento nel Forum di Banca Alta Toscana. L'incontro ha per titolo: BCC e ETS insieme per il Bene Comune e avrà come relatore il prof. Luca Gori, presidente della Fondazione CARIPT».

Durante il Master "Insieme verso il futuro" si sono svolte anche attività di "team building", fra cui l'evento finale: **una simulazione teatrale**, davanti ai direttori generali delle proprie banche, nel corso della quale i partecipanti al corso sono stati chiamati a mettere in pratica competenze di **leadership, gestione del cambiamento e problem solving** attraverso role-playing ispirati a situazioni aziendali reali.

Tre i casi simulati: il rilancio dell'engagement della rete e del clima aziendale; la riorganizzazione interna a supporto di un progetto di Bancassurance; la gestione di una fusione tra due BCC, con attenzione alla continuità operativa, ai clienti e alle persone.

Proprio su quest'ultimo argomento è stato chiamato ad esprimersi il gruppo di cui faceva parte Ilaria Ortolani: «Abbiamo interpretato la simulazione teatrale come colleghi di una stessa Banca che in due momenti e in due scene diverse, davanti alla stessa macchinetta del caffè, si sono trovati a confrontarsi prima e dopo una fusione bancaria, un momento importante per la vita degli istituti di credito coinvolti, per i territori in cui operano, e per tutti coloro che vi lavorano. Quasi tutti i colleghi partecipanti al corso, come me, sono dipendenti di banche che hanno attraversato almeno una fusione negli anni passati; così nell'evento finale abbiamo trasferito anche parte del nostro vissuto e della nostra esperienza diretta».

Dario Zona



Previdenza complementare: costruire oggi il futuro economico, soprattutto per i giovani

La previdenza complementare rappresenta un pilastro fondamentale per **un sistema pensionistico sostenibile**, particolarmente in un'Italia segnata da profonde sfide demografiche. Il calo della natalità, l'aumento dell'aspettativa di vita e il ritardato ingresso nel mondo del lavoro hanno creato uno squilibrio crescente tra popolazione attiva e pensionati, mettendo sotto pressione il "modello pubblico a ripartizione". In pratica, cresce il divario tra i contributi versati dai lavoratori e il pagamento delle pensioni correnti.

Le riforme degli ultimi decenni, dal **passaggio al metodo contributivo all'innalzamento dell'età pensionabile**, hanno salvaguardato l'equilibrio finanziario del sistema. Tuttavia, ne è derivata una riduzione del tasso di sostituzione, ossia un divario maggiore tra l'ultimo reddito percepito e la pensione attesa, con un **rischio concreto di inadeguatezza delle prestazioni future**.

In questo scenario, **la previdenza complementare diventa strategica**: affianca al primo pilastro pubblico un sistema di accumulazione individuale basato sulla capitalizzazione. A differenza della pensione pubblica, fortemente condizionata dalle dinamiche demografiche, le prestazioni complementari dipendono dai contributi versati e dai rendimenti maturati nel tempo, riducendo la dipendenza dall'equilibrio del sistema pubblico.

Questo bisogno è particolarmente sentito dai giovani, i più esposti agli effetti di questi squilibri sul livello della pensione pubblica. Aderire fin dall'inizio dell'attività lavorativa per-

mette di sfruttare l'orizzonte temporale lungo e i benefici della capitalizzazione composta, incrementando in modo significativo il montante finale e, di conseguenza, le pensioni future.

Un vantaggio rilevante è rappresentato dal regime fiscale di favore: i contributi versati sono deducibili dal reddito fino a 5.300,00 euro annui (nuovo limite introdotto dalla legge di Bilancio 2026), con immediato beneficio in termini di riduzione dell'imponibile. I rendimenti maturati nel fondo godono di tassazione agevolata rispetto agli strumenti finanziari ordinari, mentre le prestazioni finali beneficiano di un'ulteriore riduzione fiscale, decrescente in funzione degli anni di partecipazione.

La previdenza complementare si articola in diverse forme: **fondi negoziali**, dedicati a specifiche categorie di lavoratori tramite accordi collettivi; **fondi aperti**; **piani individuali pensionistici (PIP) accessibili volontariamente**.

Sul piano operativo, scegliere lo strumento e la linea di investimento richiede attenzione all'orizzonte temporale, al profilo di rischio e ai costi di gestione. I giovani possono privilegiare comparti azionari per massimizzare i rendimenti, mentre chi si avvicina al pensionamento dovrebbe orientarsi su strategie più conservative. Anche **il conferimento del trattamento di fine rapporto (TFR)** rappresenta una leva efficace per incrementare l'accumulo previdenziale.

Resta, tuttavia, una criticità: l'adesione ai fondi è ancora limitata, soprattutto tra giovani e lavoratori con redditi più bassi, a causa di una cultura finanziaria insufficiente e della scarsa consapevolezza del bisogno previdenziale.

Rafforzare la previdenza complementare non è più una scelta, ma una necessità: solo integrando previdenza pubblica e privata, sostenuta da politiche informative efficaci e da un quadro normativo stabile, è possibile garantire sicurezza economica nella fase post-lavorativa.

In questo contesto, Banca Alta Toscana offre il Fondo Pensione Aperto Aureo, uno strumento flessibile che risponde concretamente a queste esigenze.

Il Fondo permette di definire un piano di versamenti personalizzato e di scegliere il comparto di investimento più adatto al proprio profilo, rivolgendosi a dipendenti, autonomi e liberi professionisti. I quattro comparti - azionario, bilanciato, obbligazionario e garantito - offrono diverse politiche di gestione e livelli di rischio, accompagnando l'aderente lungo tutte le fasi della vita lavorativa.

Perché aderire al Fondo, dunque? Sia per le motivazioni di carattere previdenziale e fiscale già evidenziate sia per ulteriori motivi, ossia:

· alimentare il risparmio previdenziale anche con il solo conferimento del TFR,

senza ridurre il potere d'acquisto attuale;

· rivedere in qualsiasi momento le scelte effettuate in azienda e conferire il TFR futuro al Fondo Pensione;

· scegliere una soluzione flessibile che accompagna le diverse fasi della vita lavorativa, con integrazione del reddito in caso di disoccupazione o cambio di attività;

· sostenere esigenze importanti, come acquisto o ristrutturazione della prima casa, spese sanitarie straordinarie, infortuni o invalidità;

· programmare una graduale uscita dal lavoro e una transizione serena verso il pensionamento.

In conclusione, la previdenza complementare è uno **strumento efficace per costruire sicurezza e tranquillità economica nel tempo, integrando la pensione pubblica e tutelando la stabilità finanziaria personale e familiare.**

Con Banca Alta Toscana, investire nel proprio futuro non è solo una scelta previdenziale: è una decisione consapevole per una vita lavorativa più sicura e serena.

Alessandro Pratesi



CREDITO COOPERATIVO, FINANZA ETICA AL SERVIZIO DEL TERRITORIO

In un mondo dominato dai grandi numeri e dai freddi bilanci, esiste una realtà particolare: quella delle banche di credito cooperativo (BCC). **Piccole per dimensioni, rilevanti nell'impatto.** Banche che devono perseguire il profitto, necessario per salvaguardare il patrimonio e sostenere i soci e i clienti, ma con una missione speciale: investire nel futuro delle persone, delle comunità e dei territori. Sono il cuore pulsante di un'economia sociale che mette al centro la vita concreta e non solo la finanza.

Le BCC nascono e crescono nei contesti locali, trasformando la banca in un motore di crescita sostenibile. Diventano alleate di famiglie, imprese e istituzioni locali. Sostenere imprese, giovani talenti, progetti innovativi e start-up culturali non è solo finanza: è un investimento nella comunità, un gesto concreto di fiducia e responsabilità.

Nei borghi e nelle città spesso trascurati dalle grandi banche, le BCC creano opportunità difficili da sostenere altrimenti. La conoscenza diretta delle persone e delle loro storie permette di valutare i progetti con attenzione, accompagnando chi riceve credito lungo un percorso di fiducia reciproca. Ogni prestito e ogni

iniziativa finanziata genera un effetto moltiplicatore, rafforzando il tessuto sociale ed economico locale, nel rispetto di trasparenza e lealtà, principi fondanti del credito cooperativo.

Ma le BCC non si limitano all'economia. Investono in cultura, sport, formazione e progetti sociali, anche tramite enti partecipati, destinando parte dei loro utili a iniziative concrete di solidarietà. **La banca diventa così uno spazio vitale, dove finanza e responsabilità civica si incontrano e dove il successo si misura non solo in risultati economici, ma anche in benessere, coesione e fiducia della comunità.**

Tradizione e innovazione si fondono. Le BCC adottano strumenti digitali e tecnologie avanzate, senza trascurare il rapporto umano con soci e clienti. Coniugano passato e futuro, efficienza e prossimità, modernità e radicamento locale.

Le BCC dimostrano che un'altra economia è possibile: basata sulla cooperazione, sulla partecipazione e sulla solidarietà, dove il valore si misura non solo in denaro, ma nelle relazioni, nelle opportunità e nelle reti locali. Non sono solo istituti di credito, ma protagoniste di un'economia sociale viva, che costruisce il futuro dei territori con attenzione, coraggio e cuore. Un modello capace di affrontare difficoltà, imparare dagli errori e conciliare esigenze della banca e della comunità.

Così, "Banche con l'anima" diventa più di uno slogan: è una realtà concreta, un esempio tangibile di finanza etica e sostenibile. **E in ogni prestito, in ogni progetto, pulsa il cuore di una comunità che cresce insieme alla banca.**



di Alessandro Pratesi
vicepresidente vicario
Banca Alta Toscana
Credito Cooperativo

Il nuovo mezzo della Croce Verde di Lamporecchio

È stato presentato lo scorso 14 gennaio il nuovo mezzo di cui si è dotata la Croce Verde di Lamporecchio, per il quale ha ricevuto un contributo economico da Banca Alta Toscana. Il veicolo acquisito al parco mezzi dell'associazione di pubblica assistenza è un Mitsubishi L200 4x4, allestito per la protezione civile e dotato di strumentazione per prestare i primi interventi. La presentazione è stata anche l'occasione per la consegna di una targa che la PA Croce Verde di Lamporecchio ha dedicato alla banca di credito cooperativo come testimonianza del rapporto di collaborazione che prosegue tra le due realtà.

«Crediamo che il coinvolgimento delle realtà del territorio sia fondamentale per la nostra missione - afferma il presidente della PA Croce Verde di Lamporecchio, **Giovanni Setzu** - così come lo è la risposta del consiglio di amministrazione della BCC Banca Alta Toscana, che sostiene il nostro progetto, nato per rispondere a un bisogno concreto del territorio. A nome mio e di tutto il consiglio di amministrazione dell'associazione non posso che esprimere un sentito ringraziamento per questo segno di vicinanza e di stima. Una vicinanza che ci sostiene e ci incoraggia a proseguire con determinazione anche nelle future missioni».

«La Croce Verde è una realtà associativa che vanta sessant'anni di storia e impegno nel sociale, la cui attività è un punto di rife-

rimento per la comunità locale - afferma il presidente di Banca Alta Toscana **Alberto Vasco Banci**. La nostra banca di credito cooperativo, radicata nello stesso territorio, sostiene con convinzione la Croce Verde proprio per tutelare e promuovere questi valori; perciò siamo particolarmente orgogliosi della targa che ci è stata conferita oggi».

«Questo attestato di stima della Croce Verde di Lamporecchio testimonia come Banca Alta Toscana lavora e cresce di pari passo e in collaborazione con le realtà del territorio - dichiara il direttore generale di Banca Alta Toscana **Tiziano Caporali**. Il nuovo mezzo di protezione civile lavorerà per affrontare le necessità che si verificheranno, al servizio di operatori e volontari che non mancheremo di supportare».



Bonus Bebè, 500 euro in dono ai nuovi nati

Banca Alta Toscana ha rinnovato anche per il 2026 l'iniziativa Bonus Bebè, che giunge così alla 18° edizione. Si tratta di una campagna, sostenuta quest'anno con lo stanziamento di 25.000 euro, rivolta ai soci che festeggiano la nascita di un figlio, ai quali la Banca fa un piccolo dono di benvenuto, assieme alle proprie felicitazioni.

Il Bonus bebè consiste in 500 euro per ciascun nuovo nato, erogabile mediante la consegna di un coupon da 250 € da convertire presso gli sportelli della Banca e il rilascio di un voucher da 250 € per l'apertura di un fondo pensione. La scadenza per entrambi è stabilita nel 30/06/2027, data oltre la quale non saranno più esigibili.

Nel 2025 la Banca ha assegnato 56 bonus per un totale di 22.400 euro.

Contributi che fanno salire il conteggio complessivo dall'inizio della campagna: dal 2009 al 2025 l'istituto di credito cooperativo ha assegnato ai propri soci 806 bonus bebè per un totale di 297.500 euro.

I bonus bebè saranno consegnati esclusivamente nel corso di una cerimonia che avrà luogo presso il Forum Banca Alta Toscana il primo sabato del mese di dicembre 2026.

Nel regolamento 2026, per motivi di gestione delle pratiche, l'iniziativa è al momento estesa a tutti i bambini e bambine nati tra il 1 novembre 2025 e il 30 settembre 2026.

Le domande, corredate da idoneo certificato di nasci-



ta rilasciato dal Comune, devono pervenire all'Ufficio Soci della Banca tramite l'apposito modello, scaricabile dal sito www.bancaaltatoscana.it, (percorso Soci - Vantaggi Extrabancari - Bonus Bebè), entro il termine di 6 mesi dalla data dell'evento, anche via mail all'indirizzo soci@bat.bcc.it.

Ai nuovi nati verrà dato uno speciale benvenuto attraverso Insieme, il notiziario della Banca: se vorrai, potrai inviarci la foto del tuo bambino e sarà pubblicata nella pagina dedicata all'iniziativa.

Ed ecco i nuovi nati...



Lapo Covelli



Leonardo Melani



Viola Novembrini



Bryan Ndoja



Duccio Carlesi



Ettore Lorenzi

Il nome di Banca Alta Toscana sulle maglie dell'AM Aglianese

Banca Alta Toscana e AM Aglianese insieme per lo sport giovanile. L'istituto di credito cooperativo ha stretto un accordo di sponsorizzazione con il club neroverde: sulle maglie di giocatori e giocatrici dell'AM Aglianese compaiono adesso il nome e il logo di Banca Alta Toscana. A suggello dell'intesa, un'ampia delegazione di ragazze delle squadre femminili, accompagnate dalla dirigenza e dallo staff tecnico, si è recato alla sede di Banca Alta Toscana, a Vignole di Quarrata, dove il gruppo ha incontrato il presidente Alberto Vasco Banci e il direttore generale Tiziano Caporali per la consegna delle maglie ed una foto ricordo. L'accordo di collaborazione prevede anche la messa a disposizione di prodotti bancari dedicati e il supporto nelle spese legate alla partecipazione alla fase nazionale del campionato. Nella stagione in corso AM Aglianese - che conta oltre 360 tesserati (di cui 80 ragazze, dall'Under 12 alla prima squadra in Promozione) - sta infatti ottenendo risultati di rilievo. Sugli scudi, proprio il settore femminile, guidato da **Elena Bruno** (tecnico UEFA A, ex campionessa Under 16 con l'Aglianese), affiancata da uno staff tecnico qualificato con patentini UEFA B e C, e sostenuto da un'organizzazione solida che coinvolge famiglie e territorio. «Nel calcio femminile giovanile - ha detto il presidente dell'AM Aglianese **Lorenzo Mazzetti** - siamo tornati sulla scena nazionale dopo oltre trent'anni, grazie all'Under 15 che si è distinta nel campionato regionale e ha poi affrontato squadre del calibro di Fiorentina, Sassuolo, Parma e Bologna. Anche l'Under 17 ha ottenuto ottimi risultati, sfiorando il traguardo delle fasi nazionali.



Il club attuale è nato l'anno scorso con una grande fusione: adesso siamo un'unica società che ha al proprio interno le squadre maschili e femminili. Per noi è veramente importante avere il supporto di Banca Alta Toscana, che ci ha sostenuto anche in passato e con cui adesso rafforziamo questa collaborazione».

«La nostra Banca è da sempre vicina ai giovani e alle realtà sportive del territorio - afferma **Alberto Banci**, presidente di Banca Alta Toscana -. Siamo lieti di supportare un progetto educativo, inclusivo e di eccellenza sportiva come quello portato avanti dall'AM Aglianese». «Banca Alta Toscana è una banca del territorio - aggiunge il direttore generale **Tiziano Caporali** - e siamo sempre disponibili quando si tratta di fare qualcosa affinché il nostro territorio cresca da un punto di vista sociale, oltre che economico. In questo caso, ci affianchiamo volentieri all'AM Aglianese, che attraverso lo sport ha saputo aggregare ragazze provenienti da varie province della Toscana, unite dalla passione comune per il calcio».

Futuri Emergenti Italiani, l'opera di Jacopo Risaliti esposta nel Forum

È stata inaugurata il 16 marzo 2026, presso il Forum Banca Alta Toscana la mostra del giovane artista pratese **Jacopo Risaliti**, dal titolo "Carati di Prugna". L'iniziativa fa parte della mostra diffusa più grande d'Italia dedicata all'arte emergente under 35, promossa dal Gruppo BCC Iccrea nell'ambito del progetto "BCC Arte&Cultura" dedicato alla valorizzazione dell'arte e della cultura dei territori custoditi dalle BCC.

«Questo dei Futuri Emergenti Italiani è un progetto a cui teniamo molto - dichiara il presidente di Banca Alta Toscana **Alberto Vasco Banci**. Sostenere la cultura e l'arte è un nobile obiettivo, farlo valorizzando un giovane artista locale è per noi un motivo di soddisfazione e un'opportunità di crescita per il nostro territorio». «Siamo lieti di accogliere e sostenere Jacopo Risaliti, uno dei 100 artisti emergenti selezionati dal progetto - commenta **Tiziano Caporali**, direttore generale di Banca Alta Toscana. Con l'esposizione di "Carati di Prugna", capace di sollecitare il coinvolgimento del pubblico, il nostro forum si conferma come luogo d'incontro, di crescita culturale e personale del territorio».

L'opera in mostra si presenta come una superficie sospesa tra corpo e spazio, che attende, senza reclamare attenzione. Appare come **un semplice volume ovoidale, schiacciato e appoggiato a terra**, lungo 1,6 metri di un azzurro pallido. Un corpo fermo che respira all'interno della banca. Una fessura, però, fa cambiare la natura dell'opera, che da oggetto diventa **possibilità, per le persone, di intera-**



gire. L'invito è infatti quello di lasciare un segno, depositare qualcosa all'interno dell'opera che rimarrà sospeso fino alla frantumazione della stessa.

«L'idea nasce dalla semina, un gesto che contiene potenzialità e non mostra immediatamente cosa diventerà - spiega l'artista **Jacopo Risaliti**. Come il seme, il contenitore di un fiore segreto, l'opera funziona come qualcosa che accoglie, trasforma e restituisce in un tempo futuro. Il valore del gesto, la possibilità del cambiamento e la fiducia dell'imprevedibile sono il cuore dell'opera».

Il progetto sull'arte emergente, lanciato in anteprima a dicembre dello scorso anno a Milano, presenterà **al pubblico le opere del catalogo "Futuri Emergenti Italiani"** (Ecra - Edizioni del Credito Cooperativo, aprile 2026), una mappatura a cura di **Cesare Biasini Selvaggi** e di un comitato scientifico appositamente istituito (Mario Bronzino, Simone Ceschin, Anna Mostardi, Matteo Scabeni), con oltre 100 artisti under 35 selezionati (di cui Jacopo Risaliti fa

parte) che, dal nord al sud del Paese, attraverso le isole maggiori e minori, incontreranno le loro comunità di origine.

Il progetto Futuri Emergenti Italiani riporterà a casa tanti talenti dei territori italiani grazie alle Banche di Credito Cooperativo che li ospiteranno nei prossimi mesi all'interno dei loro spazi, per mostrare un estratto della loro ricerca: dalla pittura al disegno, dalla scultura al design, dall'installazione alla videoarte, dalla fotografia alla performance, dal neo-muralismo ai caleidoscopici linguaggi delle nuove tecnologie. «Il risultato storico della cooperazione di credito è stato il contrasto all'usura e l'accesso al credito delle classi più svantaggiate - osserva il presidente del Gruppo BCC Iccrea **Giuseppe Maino** -. Oggi occorrono altre azioni e altri simboli per dare futuro a chi non ce l'ha. Attraverso questi giovani abbiamo intercettato le domande più profonde e imprevedibili del nostro tempo, che valorizzano la cultura locale e crescono l'attrattività dei territori, con particolare attenzione alle aree interne

che, al pari delle nostre metropoli, diventano poli culturali visibili e visitabili». «Futuri Emergenti Italiani ha riportato a casa tanti talenti dei territori italiani grazie alle Banche di Credito Cooperativo, che li ospitano all'interno dei loro spazi per mostrare un estratto della loro ricerca quotidiana, ininterrotta, seria, autentica - ha commentato il direttore Generale del Gruppo BCC Iccrea, **Mauro Pastore** -. Banche che diventano, per alcune settimane, piccole quanto preziose gallerie d'arte contemporanea, in aree geografiche spesso prive di luoghi espositivi istituzionali».

Jacopo Risaliti (Prato, 2001) si forma tra il Liceo Artistico di Porta Romana a Firenze e l'Accademia di Belle Arti di Bologna. Nella sua pratica l'arte rallenta per l'ascolto: accompagna più che procedere. Si muove tra recupero, costruzione, decostruzione e ricomposizione. L'opera diventa attraversamento e relazione, più che centro. La progettazione è rispetto, il gruppo un campo sensibile. Il lavoro abita il dubbio, e considera l'incompiuto non come scarto, ma come riserva.



Passaggio generazionale: costruire oggi il futuro di imprese e famiglie

Ogni anno moltissime famiglie, imprese e professionisti devono affrontare la sfida del passaggio generazionale, un momento decisivo per garantire continuità e crescita nel tempo. Su questo tema si è concentrato il **convegno svoltosi il 20 marzo scorso presso il Forum di Banca Alta Toscana, con un'ampia partecipazione di imprenditori, professionisti e istituzioni.**

Ha aperto i lavori il presidente **Alberto Vasco Banci**, che ha richiamato l'attenzione sul ruolo della banca nel supporto a tali processi di transizione, non solo mediante la leva finanziaria, ma anche offrendo una qualificata assistenza consulenziale. È stata sottolineata, in particolare, la necessità di anticipare tali dinamiche. Solo così si evitano, infatti, approcci emergenziali che rischiano di compromettere continuità aziendale ed equilibrio familiare.

Il presidente ha evidenziato, altresì, l'impegno costante dell'istituto ver-



so le esigenze del territorio, elemento caratterizzante della sua missione, confermato anche nei momenti più complessi. In particolare, sono stati richiamati gli interventi durante la pandemia Covid-19 e i disastrosi eventi alluvionali del 2023, nel corso dei quali non è mancata la vicinanza e il supporto di Banca Alta Toscana a famiglie, imprese e professionisti.

Appreziate anche le considerazioni della presidente dell'Ordine dei dotto-



ri commercialisti e degli esperti contabili, **Paola Fanti**, e del suo predecessore, **Angelo Vaccaro**, nonché di **Marta Cappellini**, presidente dell'Associazione Carlo Ruben Cappellini, ente fondato in memoria di un compianto commercialista quarratino con lo scopo di promuovere eventi formativi di carattere professionale, economico e sociale, quali quello oggetto del convegno.

È intervenuto anche il sindaco di Quarrata, **Gabriele Romiti**, che ha sottolineato il ruolo rilevante di Banca Alta Toscana nella promozione costante di iniziative a favore della comunità.

Nel corso delle relazioni è emerso con chiarezza come il passaggio generazionale debba essere gestito quale processo e non come evento, poiché richiede una programmazione strutturata e coerente con gli obiettivi di lungo periodo dell'impresa e della famiglia. In tale prospettiva, sono stati analizzati anche alcuni strumenti - **holding, trust, patti di famiglia** - illustrandone ambiti di applicazione, criticità e implicazioni operative.

Sotto il profilo fiscale, l'attenzione si è concentrata sui regimi di favore previsti per il trasferimento di aziende e partecipazioni. È stata sottolineata l'e-

sigenza di un'attenta attività di pianificazione fiscale, al fine di evitare inefficienze e disallineamenti tra struttura giuridica e sostanza economica dell'operazione. In tale contesto, assume particolare rilievo **il ruolo del professionista**, chiamato a svolgere una funzione di regia nella costruzione di assetti coerenti e sostenibili, mediando tra esigenze spesso divergenti: tutela del patrimonio, continuità dell'attività e gestione delle relazioni familiari.

Il confronto con la platea, stimolato anche dal richiamo a passaggi generazionali relativi a patrimoni di dimensioni relevantissime - fra le altre, le famiglie Agnelli, Berlusconi e Del Vecchio - ha testimoniato la crescente attenzione verso una materia destinata ad assumere sempre maggiore significatività, anche alla luce delle dinamiche demografiche in atto.

Il passaggio generazionale si conferma, dunque, non solo come area di rischio, ma **come leva strategica**: un'occasione per ripensare assetti proprietari e modelli di governance in chiave evolutiva, trasformando una fase delicata in un'opportunità di continuità e sviluppo.

Alessandro Pratesi



Speranza in azione, 6 incontri alla riscoperta del bene comune

Dopo la forte esortazione scaturita dalla Settimana Sociale di Trieste del 2024 le Diocesi di Pistoia e Prato, con il fattivo sostegno della BCC Banca Alta Toscana, hanno organizzato "Speranza in Azione", percorso di approfondimento per rinnovare e dare slancio ad un dibattito politico assente per il nostro territorio, per sollecitare giovani e meno giovani, amministratori e cittadini, impegnati o meno nel governo delle realtà locali, ad un approfondimento su cosa sia - oggi - il bene comune.

Con questo intento - in collaborazione con l'Istituto Universitario Sophia di Loppiano, coordinatrice la prof.ssa Daniela Ropelato - lo scorso gennaio ha preso il via il percorso articolato in 6 incontri a cadenza mensile per "abitare da protagonisti il tempo nuovo" e confrontarsi su temi quali democrazia e partecipazione, pace, ecologia integrale, comunicazione e mediazione, digitale e reale, con una introduzione di esperti e approfondimento in modalità laboratoriale.

«Le nuove generazioni - ha evidenziato il Vescovo di Pistoia e Pescia, **mons. Fausto Tardelli**, nel presentare il ciclo di incontri - si trovano di fronte a un contesto non tra i più entusiasmanti, che le allontana spesso dall'impegno sociale e politico. Questa azione è una goccia nel mare, ma il mare stesso è formato da gocce. L'iniziativa riprende una pratica formativa che fino a poco meno di 40 anni fa era attiva in moltissime diocesi, ovviamente riadattandola al presente. Ritessendo quel filo interrotto, cerchiamo di agire con maggiore



consapevolezza per il raggiungimento del bene comune. Una ripresa dell'impegno politico che deve interessare in primo luogo i cattolici, affinché ci siano persone che continuino a riflettere e a impegnarsi: un messaggio che arriva forte anche da papa Leone XIV».

«Quello che proponiamo - sottolinea il Vescovo di Prato, **mons. Giovanni Nerbini** - vuol essere uno stimolo affinché i laici possano scegliere con responsabilità di mettersi in gioco a livello sociale e politico: c'è bisogno di dare corpo e anima a questo impegno. I cattolici in politica sono stati protagonisti di stagioni importanti, crediamo sia fondamentale che continuino a dare il loro contributo per la ricerca del bene comune nella società. Siamo felici di poter offrire questa proposta e di farlo a livello interdiocesano. Per la Chiesa di Prato si tratta di una nuova ed ennesima iniziativa che si inserisce nel solco di un lavoro di coinvolgimento dei laici sulle tematiche emerse alle Settimane sociali di Trieste e Taranto».

«Si tratta di sottrarre il concetto di fra-

ternità alla mera sfera privata - spiega la **prof.ssa Daniela Ropelato** (nella foto a destra), docente di Scienza politica - per elevarlo a categoria politica e principio giuridico. Per questo abbiamo collaborato volentieri alla costruzione del percorso inter-diocesano 'Speranza in azione', dando attenzione alla dimensione dialogica del programma e al radicamento nel contesto territoriale, per sostenere l'azione trasformativa delle comunità. In un tempo segnato da polarizzazioni e disuguaglianze strutturali, da una profonda crisi della rappresentanza e crescente sfiducia nelle istituzioni, è responsabilità anche delle istituzioni accademiche cooperare alla formazione all'impegno civile, per consolidare un nuovo legame sociale. Il contributo dell'Istituto Universitario Sophia all'iniziativa intende interrogare in profondità gli attuali modelli di sviluppo, governance e partecipazione democratica».

«Banca Alta Toscana - evidenzia il presidente della BCC Alta Toscana, **Alberto Vasco Banci** - è nata nella sacrestia della Parrocchia di S. Michele Arcangelo di Vignole nel 1904. Il primo presidente è stato Don Dario Flori detto "Sbarra" e nel primo consiglio di amministrazione era sindaco revisore Don Orazio Ceccarelli, che fu promotore della fondazione di molte Casse Rurali in quegli anni. Tutte banche nate alla luce della Dottrina Sociale della Chiesa, come la nostra. Rispetto a 120 anni fa i tempi sono cambiati: le banche Cooperative cattoliche negli ultimi anni hanno affrontato un grande processo di concentrazione e devono ottemperare ai requisiti richiesti dalla BCE tramite la capogruppo ICCREA. Ciò nonostante, il CDA non dimentica certo le proprie radici e pensa al futuro: è stato immediatamente favorevole a collaborare con le diocesi di Pistoia e Prato in questo progetto denominato "Speranza in Azione", con



la concessione dell'auditorium della Banca e finanziando questa iniziativa tesa a formare i giovani sui principi fondanti delle nostre banche cooperative. Sia il nostro auditorium che il nostro forum da 700 posti sono sempre stati a disposizione per le necessità di scuole, associazioni e amministrazioni locali. A maggior ragione questa volta siamo ben contenti di poter collaborare con le Diocesi di Pistoia e Prato, che riporteranno l'attenzione sui valori comuni al nostro movimento».

Il programma dei prossimi incontri

Dopo i primi appuntamenti dedicati a "Speranza in azione", "Democrazia e partecipazione", "Pace, cardine della civiltà" ed "Ecologia integrale", il ciclo di incontri prosegue con la quinta lezione, "**Comunicazione e mediazione**" con Michele Zanzucchi e Roberto Catalano, in programma giovedì 14 maggio alle 20,45 presso l'auditorium di Banca Alta Toscana (via IV Novembre, 104 a Quarrata).

L'ultimo incontro si terrà alla parrocchia di Vergaio (via di Vergaio 14, Prato) giovedì 11 giugno, sul tema "**Digitale e reale**" che vedrà come relatori Marco Sanchioni e Valentina Gaudiano.

Pointex

Innovazione, qualità, capacità produttiva, diversificazione: sono alcuni dei punti di forza di Pointex, nata nel 1991 per iniziativa del fondatore **Marco Rinaldo** (nella foto a fianco), imprenditore tuttora a capo dell'azienda. Pointex si collocò a Prato, nel più grande distretto tessile d'Europa, dedicandosi in origine ad una nicchia specifica, quella della fabbricazione di fodere di sedili per automobili. In 35 anni di attività l'azienda si è sviluppata e si è aperta a nuove produzioni e mercati, attraversando le crisi ricorrenti del tessile e congiunture internazionali difficili, come quella odierna, caratterizzata da conflitti, dazi e crisi energetiche.

Il 2025 per Pointex è stato l'anno del trasferimento dal Macrolotto Uno di Prato alla nuova sede di Montemurlo, una grande fabbrica che si estende all'angolo tra via Labriola e via Della Robbia su circa 20.000 metri quadrati di superficie, dotata di ampio piazzale esterno. L'immobile, anni addietro sede della Filotex, è stato rilevato dal gruppo, adeguato alle proprie esigenze



ze produttive e "arricchito" da altri investimenti come la nuova linea di finissaggio, composta di macchinari a controllo elettronico che provvedono al lavaggio, vaporizzo, termo-trattamento, fissaggio e asciugatura dei tessuti.

Ma quali sono i prodotti realizzati dalla Pointex?

L'azienda opera attraverso quattro divisioni interne: **tessuti per dormire** (materassi e fasce per materassi, accessori per la zona notte), **tessuti tecnici per automotive** (sedili e coprisedili per auto, camion, bus e treni, cappelliere e termoformati per camper, van, cabine di trattori, macchine di movimento terra, cabine per funivie), **moquette e tessuti per eventi e**





spettacoli, tessuti ed elementi di arredo per la **casa**.

Quasi la metà della produzione è rivolta all'export, destinata ad una cinquantina di Paesi tra America ed Europa. «La mia filosofia è quella di attivare tanti canali commerciali - spiega Marco Ranaldo -. In tutto abbiamo 1500 clienti: il più grande rappresenta soltanto il 5% del fatturato. Questo significa indubbiamente una complessità, ma è anche la nostra salvezza».

Pointex può contare su 125 collaboratori e su un centinaio di moderni telai a tessitura circolare. L'intero ciclo è gestito internamente e **la capacità produttiva è notevole**: dai 15.000 ai 20.000 metri di tessuto al giorno. «È un aspetto che ci consente di soddisfare commesse significative: per alcuni clienti questa forza produttiva è un fattore importante; allo stesso tempo ci è richiesta grande creatività» afferma Marco Ranaldo.

Numerosi i riconoscimenti ottenuti da Pointex, fra cui spicca nel 2013 il **Premio Santo Stefano**, dedicato al patrono della città di Prato, assegnato ogni anno alle aziende che si contraddistinguono per la tenuta e il rilancio del lavoro, protagoniste e promotrici del fare impresa in modo etico e rispettoso della concorrenza.

Molteplici **le commesse "illustri"** portate a compimento negli anni, in particolare per il comparto delle moquette per eventi e spettacoli. È "made in Pointex" la pavimentazione allestita sotto la Torre Eiffel e in altri luoghi iconici di Parigi in occasione della cerimonia di inaugurazione dei **Giochi Olimpici 2024**, calcata da sportivi di fama



mondiale e artisti come Lady Gaga. Più di recente l'azienda pratese ha curato le moquette delle location esterne del **Festival di Sanremo 2026**, comprese le aree di ingresso al teatro Ariston, a cui nella serata finale è giunto in sella ad un cavallo bianco il



grande Andrea Bocelli.

«Per gestire le richieste che provengono dal mondo degli eventi occorrono notevole elasticità e know how specifico» - spiega Ranaldo, la cui azienda, per il comparto automotive, si è aggiudicata lo scorso anno un'importante commessa dal gruppo FS per la sostituzione della tappezzeria dei treni della flotta nazionale Intercity.

Nei primi mesi della pandemia, con il Paese alle prese con il lockdown, Pointex effettuò corposi investimenti e grazie anche alla collaborazione di tutto il team interno seppe allestire in tempi record una **divisione medicale** in grado di produrre mascherine e altri dispositivi di protezione individuale certificati e riconosciuti a seguito di test e verifiche da parte del Ministero della Salute. Uno sforzo che ha contri-



buito ad aiutare cittadini e operatori sanitari nel contrasto al Covid, ma che purtroppo non è stato premiato da politiche pubbliche lungimiranti. «Pensavamo che dopo la pandemia l'Italia avrebbe tutelato le filiere interne di prodotti medicali e riservato quote nazionali ed europee di approvvigionamento, ritenendo il settore strategico, un po' come accade per le forniture militari - spiega Marco Ranaldo

- . Purtroppo ciò non è avvenuto e le esperienze come la nostra, che erano nate in varie parti d'Italia durante la pandemia, sono andate perdute, perché non concorrenziali rispetto ai costi di produzione di altri Paesi».

IL PROGETTO ZERO WASTE

In Pointex innovazione tecnologica, creatività degli Uffici Stile, competenze nel reparto Ricerca e Sviluppo si combinano per contribuire a nuove soluzioni, applicazioni e prodotti in tessuto nei più svariati ambiti e settori di mercato. Uno dei progetti più apprezzati riguarda la sostenibilità ambientale: con Zero Waste, Pointex è in grado di dare nuova vita agli scarti di produzione dei materassi, che vengono reimmessi nel ciclo produttivo e utilizzati dalla stessa azienda per realizzare i sottofondo della moquette.

«Il Made in Italy prodotto in Pointex si fonda su **processi produttivi sostenibili** per gli esseri umani e per l'ambiente, nella consapevolezza che i tessuti sono e saranno per sempre parte della nostra vita» afferma Ranaldo, che sull'evoluzione futura del distretto tessile pratese, come già fatto in passato, invita «aziende e uomini a mettersi insieme per ricercare una dimensione ottimale, che serva a competere sul mercato globale».

Quanto alle linee di evoluzione futura della Pointex, l'imprenditore pone l'obiettivo di «alzare il livello della nostra qualità. Ridurre le quantità delle produzioni e accrescerne il valore. Vista la concorrenza internazionale, è diventato un passaggio obbligato uscire dal mercato dei prodotti a basso valore, che in Italia non si possono più fare. Stiamo cercando di concentrare le nostre energie nel produrre qualcosa che abbia un valore in più, materiali tecnici e prodotti speciali in cui contino innovazione, creatività, ricerca e saper fare» conclude Ranaldo.

Dario Zona

Mearini pasticceri dal 1977

La pasticceria come arte di famiglia, l'impegno e la passione costante per migliorare prodotti e servizio alla clientela, fino alla ricerca di nuove prospettive e mercati. Sono le caratteristiche della Pasticceria Mearini di Quarrata, realtà conosciuta e affermata del territorio, guidata dai fratelli **Valerio e Damiano Mearini**. L'attività - presente dal 1999 nei locali di via Montalbano 65, nel centro cittadino - ha una storia quasi cinquantennale, come ricorda l'indicazione presente nel brand dell'azienda: "Mearini. Pasticceri dal 1977". È a quella data che risale infatti la prima impresa costituita dal fondatore Fernando Mearini, che dopo aver già lavorato nel reparto pasticceria di un forno, aprì assieme alla moglie Manuela un laboratorio che riforniva bar e pasticcerie del territorio circostante.



«Il babbo - dice Valerio Mearini - aveva una grande padronanza di questo mestiere, la conoscenza delle materie prime di qualità e dell'arte pasticceria fatta



Damiano e Valerio Mearini

a mano, come era una volta, caratteristiche che ci ha tramandato e che ancora oggi contraddistinguono i nostri prodotti, a partire dai pezzi dolci per le colazioni, che proponiamo in una sessantina di varietà, fra vari tipi di briosce, sfogliatelle, il famoso budino di riso, la cui ricetta originale, da oltre 50 anni, non è mai stata cambiata».

Se alcune ricette non sono mai state modificate, così come immutate sono la ricerca della qualità e il rispetto dei tempi e dei cicli di lievitazione, nel corso degli anni il mondo della pasticceria si è evoluto e la Pasticceria Mearini ha saputo stare al passo coi tempi ed anche anticipare alcune tendenze, sia nell'elaborazione di nuove creazioni e varietà aggiornate di dolci della tradizione, sia aprendosi a nuovi modelli commerciali. Il primo cambiamento significativo ha



riguardato il passaggio da laboratorio conto terzi per le forniture a bar della zona tra Prato, Pistoia e Montecatini, all'attività di pasticceria rivolta direttamente al pubblico. «Le prime esperienze di vendita diretta risalgono ai primi anni Novanta, in un piccolo negozio collegato al laboratorio in centro a Quarrata, in un immobile che mio padre comprò nel 1992 - ricorda Valerio -. Già in quegli anni, da ragazzi, io e mio fratello iniziammo a lavorare nel laboratorio di pasticceria, nel periodo estivo, dopo la scuola. Siamo cresciuti con l'esempio dei nostri genitori, piccoli imprenditori artigiani, che ci hanno trasmesso la mentalità dell'impegno e del sacrificio: prima dare e poi ricevere».

Il grande salto arrivò alla fine degli anni Novanta, quando i fratelli Mearini, con ambizione ed entusiasmo, convinsero i genitori ad effettuare un importante investimento per l'acquisto del fondo dove sono tuttora collocati il laboratorio e il negozio di bar-pasticceria. Fu allora costituita, nel 1998, una nuova società in

cui la maggioranza delle quote era affidata a Valerio e Damiano, all'epoca 25 e 23 anni, i quali, affiancati dai genitori, indirizzarono lo sviluppo dell'attività. «A quel tempo avevamo un riscontro positivo, vedevamo un potenziale enorme e ci volevamo rendere indipendenti» dice Valerio Mearini, che ricorda ancora il giorno dell'inaugurazione degli attuali locali, il 25 aprile 1999. «C'erano un centinaio di persone che aspettavano l'apertura. Si dette tutti l'anima e i risultati arrivarono: alla fine dell'anno il fatturato fu ottimo e ottenemmo il premio come migliore azienda emergente». Da allora, come detto, la pasticceria Mearini ha cambiato volto ampliando il servizio alla clientela come bar, pasticceria, enoteca, avvalendosi di personale specializzato inserito nel locale e definendo la suddivisione di ruoli tra i soci. «Fin dall'inizio io e mio fratello - spiega Valerio - abbiamo stabilito che entrambi dovevamo essere in grado di stare sia al laboratorio che alla vendita, però ognuno con un proprio ruolo. Damiano in futuro avrebbe dovuto prendere in

La Farmacia di Campo Tizzoro

Sono trascorsi 16 anni dal momento nel quale il Dott. Luigi Russo (*nella foto a pagina seguente*), coadiuvato dai figli Fabiola e Gianluca, suoi soci, è titolare della Farmacia di Campo Tizzoro. Il Dottore racconta: «Sono giunto qui a fine 2010, l'anno successivo ho preso in gestione la locale farmacia. Devo dire che questi sono stati anni intensi nei quali ho vissuto una esperienza complessa e difficile perché avvertivo la necessità di entrare in sintonia con la popolazione che non conoscevo e non mi conosceva. Ho cercato di studiare con attenzione la situazione, venendo nella determinazione di proporre alcuni cambiamenti, alcune innovazioni».

Le innovazioni

Il Dott. Russo spiega le innovazioni, così sinteticamente riassumibili: «Era necessario che l'impostazione della

Farmacia fosse al servizio del cittadino, sia come orario di apertura, abbiamo scelto l'orario continuativo 8,30 - 19,30; sia adottando la formula delle consegne di farmaci a domicilio a persone parzialmente autonome o in difficoltà a recarsi personalmente in farmacia; inoltre, ideando dei prodotti efficaci che considero fondamentali per il risparmio economico dei cittadini. Perché questa non è una farmacia predisposta alla sola dispensazione, ma alla ottimizzazione dell'uso di farmaci SOP (farmaci senza l'obbligo della prescrizione) e degli integratori. E qui devo dare merito a mia figlia Fabiola, che oltre ad aver seguito corsi di specializzazione in dermatologia è laureata in Farmacia ed ha una seconda laurea in Scienze della nutrizione, che ha curato con competenza queste innovazioni».





Dottore, cosa può dire dell'esperienza di questi sedici anni a Campo Tizzoro?

«Complessivamente ho vissuto una esperienza lavorativa meravigliosa in quanto è stata per me molto soddisfacente sia da un punto di vista professionale, sia dal lato umano perché ci ha permesso di scegliere come priorità la salute delle persone. Questo ci ha portato ad essere professionalmente sensibili ai bisogni delle persone e far spendere i loro soldi in modo utile ed efficace. A questo proposito ripeto e desidero ricordare che abbiamo dato vita ad un assortimento di integratori appositamente creati con il preciso scopo di ridurre i costi alle persone».

UN PO' DI STORIA

Il Dott. Luigi Russo è sposato, ha due figli che sono soci della farmacia. Fabiola, che presto riprenderà il suo posto in farmacia, dopo la recente maternità e Gianluca che in farmacia ricopre il ruolo di responsabile del magazzino medicinali. Luigi è nato

nel 1953 a Torremaggiore (Foggia), in Puglia. Il Dott. Russo è persona incline al cambiamento e alle novità, per natura curioso dei diversi aspetti della vita, tanto che oggi ha un lunghissimo ed interessante curriculum lavorativo con ruoli di rilievo in ampie zone geografiche italiane. Diplomatosi Perito chimico a Pescara, si è poi laureato in farmacia presso l'Università di Urbino. Il suo primo impiego lavorativo è stato all'Eni (Ente nazionale Idrocarburi). Successivamente all'Eni di Manfredonia, quale responsabile di laboratorio. Si è successivamente occupato con la multinazionale inglese GlaxoSmithKline che ha in Italia sedi a Milano e Verona, quale informatore medico scientifico, ruolo che gli ha permesso di promuovere l'informazione medico scientifica di antibiotici orali, iniettabili e topici; farmaci antiasmatici; e vaccini tuttora in uso in pediatria. Alla Glaxo-SmithKline è stato anche responsabile delle vendite di vaccini alle diverse Usl di Abruzzo, Molise e Puglia. All'Eni ha maturato diverse esperienze su combustibili speciali prodotti dalla Snam. A questo riguardo riferisce un episodio lavorativo di estremo interesse con il quale ha fatto una solida esperienza che gli ha consentito di risolvere alla società un annoso problema, con conseguente grande economia produttiva per l'azienda, del quale risultato gli fu dato il merito. Troppo complicato riferirne il contenuto scientificamente complesso.

Dott. Luigi Russo la ringrazio per la disponibilità. «Prima di salutarci la prego di volermi permettere di ringraziare la Banca Alta Toscana per i rapporti di collaborazione che in questi anni si sono creati. Impostati sulla disponibilità, professionalità della Banca che svolge un proficuo ruolo di legame con il territorio. C'è reciproca stima».

Sauro Romagnani

Due giornate, un solo ingrediente segreto: la comunità

Il corso di panificazione, organizzato dal Club Giovani Soci di Banca Alta Toscana, si è articolato in **due sessioni pratiche e teoriche**, pensate per essere accessibili e coinvolgenti anche per chi non aveva mai impastato pane in vita sua. Sabato 21 e domenica 22 febbraio quindici giovani soci hanno partecipato attivamente alle lavorazioni, affiancati dai maestri panificatori del **Panificio Giuntini**. Non solo teoria: le mani nella farina, gli occhi sulle tecniche, la soddisfazione di vedere l'impasto prendere forma. E alla fine, la possibilità di portare a casa - letteralmente - i frutti del proprio lavoro. A conclusione del percorso, ogni partecipante ha ricevuto un **attestato di partecipazione**, piccolo ma simbolico riconoscimento di un impegno concreto e autentico.

La scelta del Panificio Giuntini, in via Cino da Pistoia a Quarrata, non è stata casuale. Collaborare con una realtà artigianale locale significa dare corpo a uno dei valori fondanti del Credito Cooperativo: **essere banca del territorio, per il territorio**.

L'iniziativa ha ricevuto il supporto di Banca Alta Toscana nella gestione operativa e nella promozione, raggiungendo i giovani soci attraverso una mail



informativa dedicata e locandine sul sito web. Una comunicazione semplice, diretta, efficace - come l'evento stesso. Chi ha vissuto quelle due giornate le descrive con parole che vanno ben oltre la panificazione. I maestri del Panificio Giuntini, sorpresi dall'entusiasmo del gruppo, lo raccontano così: «È stata una bellissima esperienza sia per l'aver avuto a che fare con tanti giovani, sia per il *format* che ci ha fatto scoprire una modalità di organizzazione del corso diversa, più rapida e probabilmente più efficace - non in termini di formazione, ma di suscitare interesse. È stato come proporre un cesto di ciliegie: una tira l'altra».

E in effetti, la metafora è perfetta. L'Arte Bianca ha funzionato da pretesto per qualcosa di più grande: **incontrarsi, condividere, crescere insieme**. Il momento conviviale con i prodotti del panificio - un pranzo o una cena improvvisata tra i profumi del forno - ha sigillato lo spirito dell'iniziativa.

Il feedback dei partecipanti è stato unanimemente positivo. Chi ha vissuto questa esperienza la consiglia senza esitazione,



e la considera perfettamente replicabile da altri gruppi. Ecco i punti di forza che emergono:

- **Praticità e concretezza:** si impara facendo, non solo ascoltando
- **Accessibilità:** una spesa contenuta (circa 50 euro in totale) per un'esperienza di grande valore.
- **Connessione con il territorio:** lavorare con artigiani locali rafforza l'identità cooperativa.
- **Convivialità:** il momento del pasto condiviso trasforma un corso in una vera esperienza di comunità.
- **Ricordo tangibile:** portare a casa il pane fatto con le proprie mani è un dettaglio che fa la differenza.

“Metti le mani in pasta” è molto più di un corso di panificazione. È un esempio di come i Giovani Soci possano **trasformare un'idea in un'esperienza reale**,



radicata nel territorio e capace di generare legami autentici.

Perché essere soci, in fondo, significa esattamente questo: vivere esperienze insieme, creare comunità, e riscoprire - anche partendo dagli ingredienti più semplici - il valore di fare le cose insieme.

Maria Corizzo

IL PROGRAMMA 2026



Attività collaudate e nuove proposte: il programma 2026 del Club Giovani Soci prevede tanti eventi all'insegna di sport, formazione, solidarietà, iniziative con cui favorire il confronto, la cooperazione e la partecipazione dei giovani soci alla vita della Banca. La **giornata del benessere digitale**, in programma il 9 maggio presso il Campus Vannucci di Pistoia, invita a prendersi una pausa dalla routine digitale per tornare all'essenziale: un'esperienza pensata per ritrovare equilibrio ed energia, attraverso momenti di consapevolezza e benessere all'aria aperta tra camminate insieme e yoga. La riscoperta della natura sarà protagonista anche il 23 maggio, quando è in programma un'**escursione di trekking giornaliera**. A giugno, dopo il successo della scorsa estate, tornerà il **corso di Padel**, sport emergente che ha conquistato anche i giovani soci di Banca Alta Toscana. A luglio, come da tradizione, spazio alla convivialità con la serata aperitivo estiva dell'Happy Club. Per “cementare” il gruppo e stimolare nuove idee e progetti per il futuro, il 26 settembre si terrà la seconda edizione di **OrientaBAT**, l'evento di team building rivolto ai giovani soci Banca Alta Toscana. A ottobre spazio alla solidarietà con l'iniziativa collaudata della **raccolta alimentare**, che vedrà i giovani soci all'esterno dei supermercati per sollecitare un aiuto concreto alle famiglie in difficoltà economica. L'impegno per l'ambiente caratterizzerà l'evento del 12 novembre, quando il Club Giovani Soci si farà promotore di un **convegno sui temi della sostenibilità**.

LA PATATA

Le patate sono uno dei tuberi commestibili più utilizzati e versatili al mondo. Essendo una pianta “del nuovo Mondo” la sua prima conoscenza con il vecchio continente arriva con i Conquistadores spagnoli quando arrivarono in Perù, dove **gli Inca e i loro antenati** già 7000 anni prima le coltivavano sulle Ande. La prima documentazione scritta risale al 1537 dove viene descritta, per poi essere portata in Spagna; da lì si diffuse in Europa dai Paesi Bassi all'Italia, passando per Germania e Inghilterra. Inizialmente era presente nei giardini botanici e veniva considerata solo un cibo adatto agli animali. A sfavore della diffusione della patata giocavano vari fattori: le prime varietà importate dal Sud America erano poco adatte alla coltivazione nei climi europei e davano raccolti scarsi; l'aspetto del tubero, deforme e irregolare, agli occhi degli europei di allora appariva strano e antiestetico, e alcuni erboristi suggerirono che potesse provocare la lebbra. Poi alcuni religiosi ritenevano che non essendo citata nella Bibbia, significava che Dio non intendeva che gli uomini se ne cibassero, per questo la patata fu perfino associata alla stregoneria e al demonio. Il cambio di pensiero arrivò soltanto a partire dalla metà del XVIII secolo, quando il rapido incremento della popolazione in Europa e l'aumento delle necessità di cibo, resero necessaria l'adozione di coltivazioni come

la patata e il mais, che avevano un rendimento maggiore rispetto ai cereali. Infatti, a parità di superficie coltivata rispetto al frumento, alla segale e all'avena hanno un rendimento da 2 a 4 volte maggiore, oltre a tempi di maturazione minori. Ma l'impulso più forte per la sua affermazione venne, purtroppo, dalla carenza di cibo causata dalle guerre e dalle frequenti carestie, perché la sua coltivazione era sottoterra e di conseguenza subiva pochi danni al passaggio degli eserciti. Un ruolo importante per la diffusione della patata in Francia spettò a **Antoine-Augustin Parmentier**, farmacista e agronomo che conobbe questa coltivazione mentre era prigioniero dei prussiani durante la guerra dei Sette Anni. Convinto della grande utilità e salubrità della patata, Parmentier fece grandi sforzi per diffonderne la coltivazione e l'utilizzo alimentare e culinario. Tuttavia, convincere l'aristocrazia ad apprezzare e pubblicizzare le patate non era sufficiente; doveva conquistare la classe operaia, e per farlo mise in scena **il più antico trucco di marketing del mondo**: l'esclusività. Si fece concedere da Luigi XVI ventidue ettari di terreno poco fuori Parigi, e lì fece sorvegliare le sue piante di patate di giorno e le lasciò “libere” di notte, invogliando, così gli abitanti della zona a “rubare” l'ambita coltura e a piantarla loro stessi nei propri orti. La trovata funzionò e in un periodo di tempo relativamente breve, la patata divenne così l'alimento fondamentale nell'alimentazione delle classi umili in gran parte dell'Europa centrale e settentrionale, soppiantando in parte i cereali. Ma all'inizio dell'Ottocento ci si rese conto che la patata poteva essere utilizzata anche per preparazioni raffinate, come dimostra la sua comparsa nei libri di ricette di quel periodo. Dall'Eu-



di Andrea Altobelli
chef e giovane socio
di Banca Alta Toscana

ropa si diffuse anche in Russia e Cina. Oggi nel mondo esistono ben 5000 varietà coltivate, che si differenziano per sapore, texture e utilizzo. Grazie a tutte queste varietà è stato possibile adattare la coltivazione in diverse condizioni climatiche in tutto il mondo.

Dal 2023 la FAO, ha istituito il 30 maggio, come giornata Internazionale della Patata, per sensibilizzare l'opinione pubblica su una coltivazione che viene consumata quotidianamente da miliardi di persone

nel mondo e la sua importanza per ridurre la fame e la mal nutrizione nel mondo. Ma le patate non tutti sapranno, che oltre nelle mille ricette in cucina sono l'ingrediente principale per la vodka; la più premiata e famosa al mondo è la polacca "Chopin vodka", dove le patate sono coltivate entro 30km dalla distilleria da fattorie familiari senza uso di pesticidi e prodotti chimici.

Ma adesso vediamo cosa possiamo fare con questi tuberi e visto che siamo in giro per tutta l'Europa, facciamo...

Krapfen (bomboloni o ciambelle)

Ingredienti

500 g di farina 00
200 g di patate lesse (peso da cotte e sbucciate)
120 ml di latte tiepido
2 uova medie
60 g di zucchero semolato + finitura
50 g di burro morbido
12 g di lievito di birra fresco (o 6 g di lievito di birra secco)
Scorza grattugiata di 1 limone
Un pizzico di sale
Olio di semi di arachide o girasole per friggere
Zucchero a velo per decorare

Preparazione

Lessare le patate con la buccia in acqua bollente fino a quando saranno tenere. Scolarle, sbucciarle e schiacciarle con uno schiacciapatate quando sono ancora calde. Lasciarle raffreddare leggermente. Sciogliere il lievito di birra fresco nel latte tiepido con un cucchiaino di zucchero. Lasciare riposare per circa 10-15 minuti, fino a quando si forma una schiuma in superficie.

In una ciotola capiente, mescolare la farina con lo zucchero, la scorza di limone grattugiata e un pizzico di sale. Aggiungere le patate schiacciate, le uova e il lievito attivato. Iniziare a impastare con la planetaria, aggiungendo il burro morbido a pezzetti poco alla volta. Continuare a impastare fino ad ottenere un impasto liscio, elastico e omogeneo. Adesso faremo una prima lievitazione, trasferiamo l'impasto in una ciotola leggermente unta, coprirlo con pellicola trasparente e lasciarlo lievitare in un luogo caldo e asciutto per circa 2-3 ore, fino a quando avrà raddoppiato il suo volume. Trascorso il tempo di lievitazione, stendere l'impasto su una superficie infarinata ad uno spessore di circa 1-1,5 cm. Utilizzando un coppapasta o un bicchiere per ritagliare dei dischi di circa 8-10 cm di diametro (per le ciambelle fate un altro foro al centro). Disporre i dischi di pasta su una teglia rivestita di carta forno, coprirli con un panno umido e lasciarli lievitare per la seconda lievitazione per altri 30-45 minuti.

Dopo scaldare abbondante olio di semi in una pentola capiente fino a raggiungere la temperatura di 170-180°C. Friggere i Krapfen pochi alla volta, rigirandoli spesso, fino a quando saranno dorati da entrambi i lati. Scolare i Krapfen su carta assorbente per eliminare l'olio in eccesso. Girarati nello zucchero e mangiateli caldi.

A questo punto entra in gioco la vostra fantasia, potete riempirli con ciò che volete e buona merenda.



Un 2025 di crescita e nuovi obiettivi per il futuro

Il 2025 si è confermato un anno di grande sviluppo per la Mutua Alta Toscana, realtà fondata e sostenuta dalla Banca, che continua a rafforzare il proprio ruolo come punto di riferimento per il benessere dei soci e delle loro famiglie. Il dato più significativo riguarda senza dubbio la crescita della base sociale: la Mutua ha superato i **3.300 associati**, registrando un incremento di oltre **1.000 nuovi soci in un solo anno**. Un risultato importante, che testimonia la crescente attenzione verso i servizi offerti e il valore riconosciuto all'attività mutualistica sul territorio.

Nel corso dell'anno, la Mutua ha proseguito con determinazione il proprio impegno su due direttrici fondamentali. Da un lato, il supporto all'accesso a prestazioni sanitarie a condizioni agevolate; dall'altro, il sostegno concreto alle famiglie, attraverso l'erogazione di sussidi in ambito scolastico, sportivo e culturale destinati ai figli minori dei soci. Senza però dimenticare l'ambito ricreativo-culturale nel quale la Mutua ha messo in campo diverse iniziative per favorire l'arricchimento culturale degli associati e l'aggregazione, creando numerose occasioni d'incontro.



I numeri confermano l'intensità di questo impegno: nel 2025 sono stati erogati circa **50.000 euro di rimborsi diretti**, a cui si aggiungono oltre **20.000 euro di agevolazioni** riconosciute grazie alla rete di strutture convenzionate. Risorse che hanno contribuito in modo concreto ad alleggerire i costi sostenuti dai soci, rafforzando il valore sociale dell'attività svolta.

In ambito sanitario ricordiamo l'importante iniziativa **I nostri soci ci stanno a cuore**, promossa in collaborazione con la Banca che ha permesso a 1000 soci di beneficiare di una visita cardiologica completa gratuita.

Per le famiglie con figli minori sono stati erogati 343 sussidi in ambito scolastico e culturale/sportivo.

Accanto all'ambito sanitario e assistenziale, la Mutua ha continuato a promuovere momenti di **socialità e partecipazione**, con iniziative culturali, eventi e attività rivolte ai soci, consolidando il senso di comunità che rappresenta uno degli elementi distintivi dell'associazione. Tra queste attività citiamo le **8 visite guidate gratuite presso musei e mo-**



stre: mostra di Hokusai a Palazzo Blu a Pisa; la Pieve di San Giovanni Decollato a Montemurlo; il Museo degli Innocenti a Firenze; la mostra su Daniel Buren a Pistoia; la chiesa di S.Maria Assunta a Popiglio; la mostra “tesori di seta” a Prato; la mostra “Angelico a Palazzo Strozzi” a Firenze; il Santuario della Madonna della Fontenuova a Monsummano. Sempre in ambito ricreativo-culturale, la Mutua ha promosso la partecipazione a diversi **viaggi in Italia e all'estero** tra cui: tour delle Marche; un trekking a San Rossore e un altro sulla via Francigena a San Quirico d'Orcia; Tour del Giappone; Berlino; un soggiorno mare in Cilento; Piacenza; un Tour del sud del Marocco; una crociera ai Caraibi. Guardando al 2026, l'obiettivo è quello di proseguire lungo il percorso intrapreso, ampliando ulteriormente la platea dei soci e rafforzando i servizi offerti. Tra le priorità vi sono il potenziamento delle convenzioni, l'introduzione di nuove forme di sostegno alle famiglie, lo sviluppo di iniziative sempre più mirate alla prevenzione e al benessere e l'ampliamento dell'offerta di attività

culturali, formative e ricreative.

La Mutua Alta Toscana si conferma così uno strumento concreto di vicinanza al territorio, capace di trasformare i valori della mutualità in azioni tangibili a beneficio della comunità.

Fabio Di Sanzo



L'ASSEMBLEA DEI SOCI APRE A PROGETTI DI WELFARE AZIENDALE

Domenica 26 aprile si è svolta l'assemblea dei soci di Mutua Alta Toscana, che ha approvato il bilancio 2025 e deliberato le modifiche statutarie che consentiranno di introdurre come nuova categoria di associati i lavoratori dipendenti di società, ditte individuali, associazioni o enti soci o clienti di Banca Alta Toscana. Le modifiche prevedono che tali soggetti terzi, in qualità di datori di lavoro, possano farsi carico di adempimenti pecuniari, nella prospettiva di progetti di welfare aziendale.

Si aprono dunque ulteriore opportunità per Mutua Alta Toscana di ampliare la propria base sociale e sostenere le famiglie del territorio.

«Il bilancio 2025 - commenta il presidente di Mutua Alta Toscana Andrea Boccardi - evidenzia ancora una volta il forte impegno a favore dei soci, in particolare nell'ambito sanitario e nel sostegno alle spese familiari. Nel corso del 2025 sono stati erogati sussidi per quasi 50.000 euro, con particolare attenzione agli interventi dedicati ai figli minori e alle esigenze sanitarie delle famiglie. Di rilievo anche il sostegno al territorio: nel 2025 sono stati infatti erogati contributi per oltre 70.000 euro a favore di enti e associazioni locali, contribuendo alla realizzazione di numerose iniziative sociali, culturali e solidali».

Tra le iniziative realizzate in questo inizio di 2026, in collaborazione con Banca Alta Toscana, c'è la campagna di prevenzione sanitaria “Soci per la pelle” che ha permesso a mille soci di eseguire uno screening dermatologico gratuito.

Sbam! la App che orienta i giovani

Sbam! è una start up nata nel 2023 per iniziativa di tre trentenni, **Matteo De Lorenzo, Daniele Tadini e Marco Nobile**, che nel post pandemia hanno deciso di realizzare una App con l'obiettivo di contrastare il fenomeno dell'isolamento sociale dei giovani della generazione Z. La tendenza a rifuggire interazioni sociali e a rinchiudersi nelle proprie stanze, in un quadro di malessere, ansia, senso di inadeguatezza, uso disfunzionale della tecnologia, è stata in origine osservata in Giappone, dove questo fenomeno ha preso il nome di hikikomori, ma si è poi manifestata anche tra i giovani dei Paesi occidentali, con un'accentuazione nel post-pandemia.

«In un primo momento - spiega Matteo De Lorenzo - il progetto di Sbam! si rivolgeva direttamente ai ventenni con finalità di forte impatto sociale: tramite la App tutti i partecipanti potevano organizzare e partecipare ad eventi. Nello step successivo abbiamo creato gruppi e modalità di interazione one to one».

Il progetto, che ha suscitato interesse nel mondo giovanile, è stato via via affinato e ricalibrato dai tre soci di Sbam! dopo la partecipazione ad importanti



momenti di formazione, bandi e percorsi internazionali di "accelerazione" di start up. Fra questi, il **Tuscany Mediterranean Bridge**, che ha riunito a Pisa 40 start up da tutta l'area del Mediterraneo e **Innovit** Il programma promosso a San Francisco dal Ministero degli Esteri e della Cooperazione internazionale per sostenere startup e PMI innovative italiane, accompagnandole in uno dei "tech hub" mondiali dove avvengono le più importanti trasformazioni tecnologiche. Sbam!, su segnalazione di Banca Alta Toscana, ha inoltre partecipato alla fase finale a Roma **dell'Innovation Festival** promosso dal gruppo Iccrea per individuare le migliori idee imprenditoriali nel campo dell'innovation technology e facilitarne la crescita e il posizionamento sul mercato.

«Anche grazie a tutte queste esperienze - spiega De Lorenzo - abbiamo capito che per contrastare l'isolamento sociale dovevamo rivolgerci a ragazzi ancora più giovani: non più la fascia degli studenti universitari, ma quella degli studenti delle superiori. L'isolamento sociale è infatti collegato ad un disorientamento più ampio vissuto in adolescenza, quando i ragazzi non sanno ancora chi sono, quali scelte di



studio o lavorative intraprendere, non trovano ambienti che li valorizzano. In questo momento è più facile per loro compiere scelte sbagliate, incappare nella dispersione scolastica, con costi significativi a carico delle famiglie, o diventare neet, giovani che non lavorano, non studiano e non seguono percorsi di formazione».

Così Sbam! è entrata nel settore education con una propria divisione specializzata, **Sbam! Edu**, il servizio che si rivolge in prima battuta alle scuole ed è implementata grazie ad aziende partner, fra cui BCC Banca Alta Toscana. Sbam! Edu - entrata in contatto con oltre 100 scuole italiane grazie anche alla partecipazione a **Didacta**, il principale evento italiano per la formazione e l'innovazione del mondo della scuola - propone agli istituti superiori la possibilità, a titolo gratuito, di far svolgere agli studenti le ore obbligatorie di **Formazione Scuola Lavoro** (PCTO) attraverso la App Sbam!. All'interno della piattaforma sono presenti pillole formative pensate per accrescere le soft skills degli studenti. Ad esempio, **in collaborazione con Banca Alta Toscana**, sono stati approntati dei contenuti per promuovere i concetti di base dell'educazione finanziaria.

Matteo mostra uno dei video proposti da Sbam! Edu con tale finalità: nel filmato, un giovane content creator fa capire con esempi pratici e un linguaggio immediatamente comprensibile come tenere sotto controllo le spese settimanali. Ultimato il percorso di Formazione Scuola Lavoro con Sbam! Edu, gli studenti sono chiamati a svolgere i test conclusivi e una volta ottenuto l'attestato finale, hanno facoltà di entrare nella community, lo spazio digitale di Sbam! all'interno del quale, previo consenso, possono ricevere le informazioni del brand che ha supportato l'iniziativa e interagire con i coetanei.

In questo modo Banca Alta Toscana

potrà ad esempio far conoscere l'attività del Club Giovani Soci e le iniziative e i vantaggi rivolti alle nuove generazioni. Sbam! Edu prevede anche attività di networking: i ragazzi possono trovare nella piattaforma dei loro coetanei o ragazzi più grandi di qualche anno, che si rendono disponibili al **peer mentoring**. «È un confronto informale tra pari che può essere molto utile. Ad esempio, si può entrare in contatto con uno studente dell'Università che si ha intenzione di frequentare, magari fuori sede, per chiedere consigli di vario genere. Oppure è possibile confrontarsi con giovani che hanno iniziato a lavorare in un determinato settore, per avere informazioni utili ad orientare il proprio futuro».

La collaborazione di Banca Alta Toscana con Sbam! si sostanzia anche nella realizzazione di contenuti da veicolare nell'ambito degli eventi del Club Giovani Soci, in progetti di educazione finanziaria ed altre iniziative in partnership con le scuole del territorio.

Dario Zona



Il libro sul 40° della Casa Famiglia San Gregorio Magno

Nello scorso mese di agosto, presso la sede della Casa Famiglia San Gregorio Magno, alla presenza di un pubblico numerosissimo con molte autorità, è stato presentato il volume **“Casa Famiglia San Gregorio Magno - Il quarantesimo 1984-2024”**. Il sottotitolo del volume: **“2013-2024 evoluzione, pandemia, ripartenza”** a sintetizzare il percorso compiuto in quaranta anni di vita. Mentre il titolo Casa Famiglia a ricordare uno dei pilastri ispiratori della sua denominazione, per sottolineare l'intendimento e lo spirito dei fondatori che volevano ci fosse e si mantenesse uno stretto legame fra la struttura che ospitava “temporaneamente” gli anziani, la loro abitazione ed i loro parenti in modo che non si configurasse lo spet-

tro “dell'abbandono” e non si prospettasse o immaginasse il ricovero come definitivo. Forse un sogno o forse una utopia, entrambi difficili da realizzarsi anche parzialmente, ma che il consiglio di amministrazione cercava di affrontare coinvolgendo i parenti nell'assistenza diurna e notturna. Soluzione che presentava non poche difficoltà.

Il libro, che contiene un'ampia documentazione fotografica, è articolato in cinque concetti base: continuità, socializzazione, autonomia, dinamicità, i protagonisti.

Continuità per spiegare il forte legame con il precedente libro “Sono tra voi come uno che serve” pubblicato dalla Casa Famiglia nel 2013, che ne racconta



la storia fino dalla nascita. **Socializzazione** per esporre i progetti e le attività portate avanti dai diversi consigli fino al 1994 e continuate dai successivi. **Autonomia**, sempre perseguita dal punto di vista economico e gestionale nel rispetto dei principi istituzionali della Casa Famiglia. **Dinamicità**, come auspicato dall'ex presidente Roberto Rimediotti, negli aggiornamenti della struttura e ricerca costante di nuove soluzioni come la nuova camera recentemente inaugurata.

In ultimo **i protagonisti**: i fondatori, i soci di oggi e di ieri, il Consiglio, gli ospiti. Dopo il meritato applauso tributato all'intervento della presidente del Consiglio della Casa Famiglia **Rossella Filoni**, è seguito quello di **Sauro Romagnani**, l'autore del libro che si è soffermato sul significato della parola continuità, per sottolineare il contesto nel quale nasce la Casa Famiglia: «C'è un invisibile filo conduttore - ha spiegato - che affonda le radici nel passato, non solo nel precedente libro "Sono tra voi come uno che serve", ma c'è di più, molto di più. **Don Sestilio Frosini** (prete a Maresca),



dopo la Prima Guerra Mondiale cerca di aprire una Cassa Rurale a Maresca. Don Frosini è spinto da convinzioni sociali dal quale il movimento cristiano prende l'avvio dopo l'Enciclica Rerum Novarum (1891) di **Papa Leone XIII**. Nel 1919 nasce la Cassa Rurale e Prestiti, il



primo consiglio si riunisce nella Canonica. Oggi quella banca è **Banca Alta Toscana**: 120 anni di vita, 217 dipendenti, 11.000 soci, 70.000 clienti. Stasera è qui presente il **Dott. Stefano Brizzi**, che è il vicepresidente che ne ricopre una carica importantissima. È presente il **Dott. Alessandro Pisaneschi**, vicedirettore, aiutiamoli e teniamoceli cari.

La parola continuità significa anche **Don Vincenzo Venturi**, prete a Maresca dove vi giunge nel 1954. Il 31 ottobre 1984 si costituisce l'"Associazione Civile San Gregorio Magno" nel cui seno nascerà la Casa Famiglia ed oggi sono trascorsi 41 anni. Don Vincenzo è stato un prete straordinario.

Basti ricordarlo negli anni '60, quando in paese c'era la "guerra" fra rossi e altre colorazioni e lui ebbe la forza e la responsabilità di accettare la carica di presidente della locale Casa del Popolo. Quelli furono anche gli anni nei quali i marescani realizzarono Le Ginestre, la struttura voluta per affrontare il futuro turistico di Maresca che vide il contributo materiale della maggioranza dei marescani di ogni colore politico. Questi pochi esempi per ricordare circostanze oggi molto rare».

Il libro è stato donato a quanti ne hanno fatto richiesta.

Il Carnevale della Montagna

Da sette anni a San Marcello in Montagna Pistoiese sfilano i carri del Carnevale della Montagna. Anche in questo anno 2026 la sfilata del 15 marzo è stata di alto livello per la grandezza, l'originalità delle trovate che i nove carri partecipanti hanno messo in mostra dinanzi ad un pubblico numerosissimo, accorso da ogni dove. In una bella giornata di sole, una festa per tutti, giovani, giovanissimi e meno giovani, un'allegria diffusa, un'oasi di spensieratezza accolta con entusiasmo dai partecipanti. Un plauso al Comitato Parrocchiale per le Feste di San Marcello Pistoiese, che è il comitato organizzatore dell'evento. Tvl di Pistoia ha seguito e trasmesso la manifestazione che con grande professionalità Mirco Volpi ha presentato al pubblico, mentre il via alla sfilata lo ha dato il parroco di San Marcello don Maximilien Baldi con queste parole: «Il Carnevale è aggregazione e l'importante è la condivisione, lo stare insieme e



l'allegria».

Nove i carri maggiori ammessi alla sfilata che è stata preceduta da altri carri minori e da rappresentanze locali. Il regolamento di questo anno prevedeva di non stilare una classifica completa ma di indicare solo i primi tre carri e gli altri tutti classificati quarti. La vittoria ha arreso al carro **“San Marcello The Queen”**, appunto di San Marcello; distanziato di un solo voto quello di Cutigliano, **“Sui binari del tempo”**; terzo il carro del vincitore dell'anno scorso, Maresca con il carro **“Saluti dall'Olanda”** che ha vinto il Premio colonna sonora. Gli altri carri: Ponte Sestaione con **“Poseidone in connessione”**; Pian del Meo con **“Sotto**





a chi tocca"; Campo Tizzoro-Pontepetri con **"La Banda del Pulito"**, vincitore del premio satira; Spignana con **"Spignana'n Fest"**; Mammiano con **"Il bagno delle donne"** vincitore del premio simpatia; Bardalone con **"Bar West"**.

Ogni carro ha proposto e recitato davanti alla Giuria una presentazione della quale, per ragioni di spazio, è citata, dopo il titolo del carro, solo la parte iniziale. San Marcello. Carro 1, "San Marcello The Queen": Sul carro di Carnevale lo spettacolo è riuscito. Con Vaschina la Regina il sorriso è garantito. **San Marcello** Piteglio diventa Regno Unito tra risate e coriandoli è tutto consentito! ... **Cutiigliano**. Carro 3, "Sui binari del tempo": Il tempo corre come un treno, ticchetta e sbuffa come una macchina a vapore che non si ferma mai; come una ruota che gira, il ciclo della vita ricomincia e si rinnova attraverso le epoche... **Maresca**. Carro 4, "Saluti dall'Olanda": Cari amici, sono in Olanda, davvero mi guardo intorno e penso: "Ma è tutto vero?". Di giorno pare una cartolina viva e pitturata, mulini che girano, tulipani ovunque.. sembra una scena incantata!... **Ponte**

Sestaione. Carro 2, "Poseidone in connessione": Quest'anno, noi del Ponte, discendiamo il corso del Sestaione a bordo di un gozzo maltese, sotto lo sguardo penetrante di un imponente Tritone che naviga, non più a vista, ma, come tutti noi, con l'ausilio di uno smartphone... **Pian del Meo**. Carro 5, "Sotto a chi tocca": Chi è nato prima: l'uovo o il gallo? È una domanda che ci facciamo sempre più spesso! Mettiamo che sia nato prima il gallo, ma poi chi ha fatto

l'uovo? Allora prima del gallo è nata la gallina! Bene, allora la gallina è nata prima dell'uovo o prima è nato l'uovo? Per capire questo siamo andati a Pian del Meo, dove c'è un pollaio speciale che risponde ai nostri interrogativi!... **Campo Tizzoro-Pontepetri**. Carro 6, "La Banda del Pulito": C'erano progetti e quattrini per far divertire grandi e bambini. Ma un mago del furto con mano lesta ha svuotato la cassa e noi abbiamo quasi perso la testa! Ragazzi c'hanno ripulito ma da qui Campopetri è ripartito!... **Spignana**. Carro 7, "Spignana'n Fest": C'era una volta, nella Montagna dimenticata, dove i servizi sparivano e le buche restavano, strade vuote e gente rattristata. Ma una sera in un paesino nacque un'idea modesta: Facciamo una gran festa!... **Mammiano**. Carro 8, "Il bagno delle donne": Un Carissimo pubblico



e carissima giuria, quest'anno il paese di Mammiano vi propone un tema insolito e, a tratti filosofico. Ci piacerebbe introdurlo con un discorso serio e dirvi che, come sicuramente vi sarete accorti, ci troviamo immersi in un mondo... **Bardalone**. Carro 9, "Bar West": Tutto è cominciato, come spesso accade a Bardalone, davanti a un bancone di macelleria! Tra risate e chiacchiere, è nata l'idea del Bardaleoni: portare a Carnevale il nostro Far West. Un mondo di montanini autentici, di confini da superare e di unione vera... In conclusione una gran spensierata festa per tutta la Montagna.

Sauro Romagnani

Il ricordo del professor Paolo Baldassarri



«*Preside non vada in pensione*», questo il corale grido lanciato dagli studenti dell'Istituto Tecnico Commerciale di Pistoia (I.T.C.) nei confronti del loro pensionando

preside Prof. Paolo Baldassarri, scrivendo oltre 900 lettere con la richiesta di rinunciare al pensionamento. Lo conoscevo bene e credo d'interpretare il suo pensiero se dopo la scomparsa, nel gennaio scorso, del Professore e Preside Paolo Baldassarri rammento l'episodio che senz'altro gli ha segnato la memoria come un ricordo indelebile. Moltissimi altri sono gli episodi e le circostanze che si potrebbero ricordare di un uomo che ha avuto un'esistenza molto impegnata fra scuola, libri pubblicati, esperienze vissute con notissimi personaggi in Italia e all'estero. Dire oggi chi era Paolo Baldassarri non è facile dati i suoi molteplici interessi culturali, i titoli posseduti, le onorificenze che gli sono state assegnate. Era laureato in scienze geologiche; Libero Docente di Topografia e Cartografia all'Università di Firenze; ha insegnato matematica all'I.T.C. di Pistoia, Istituto del quale è stato Preside dal 1979 al 2007; era delegato per la provincia di Pistoia dell'Associazione Nazionale Insigniti Onorificenze Cavalleresche; era stato insignito dell'onorificenza di Commendatore; per 6 anni era stato consigliere della Fondazione Conservatorio S. Giovanni Battista di Pistoia, di cui ricoprì l'incarico di presidente dal 1992. Nel libro, *Paolo Baldassarri - Una biografia "in vita"*, (2018) il Prof. Antonio Frintino ne definisce con attenzione l'opera e la figura. Una storia

che parla di esperienze, incontri, personaggi di rilievo. Una storia dietro la quale sempre spunta l'uomo Baldassarri. Il suo inconfondibile modo di scegliere, di operare. Insomma spunta l'anima, il personaggio che prende confidenza col mondo di coloro che con le vicende della nostra società hanno un rapporto di primo piano.

Alcuni incontri del Preside Paolo Baldassarri

Nel campo sociale: Antonio Riboldi, vescovo di Acerra; Don Luigi Ciotti, Don Oreste Benzi; don Piero Gelmini; Antonio Caponnetto; Mario Tobino (morto sotto gli occhi di Paolo e degli studenti); In quello della cultura: Franco Cardini, Renato Dulbecco, Leonardo Pieraccioni, Francesco Guccini (al quale Paolo cedette l'ufficio di presidenza per girare il film di Pieraccioni), Margherita Hack (legata all'inaugurazione dell'Osservatorio Astronomico della Montagna); Alberto Manzi, il maestro d'Italia; Giovanni Spadolini, Manlio Ciardo, docente di filosofia a Firenze; Francesco Cossiga, Emanuele Filiberto; Giulio Andreotti, Sergio Mattarella, ed altri.

Il Prof. Paolo Baldassarri era nato nel 1943 a San Marcello, paese nel quale era molto nota la sua famiglia d'origine. Una famiglia dedita al lavoro. Sono in molti a ricordare Enzo, il padre di Paolo, e Tosca la madre, insegnante di scuola dell'infanzia. Enzo era geometra, "il geometra di tutti", notissimo e professionalmente molto attento. Paolo aveva una figlia, Silvia, e una sorella, Maria Lisa che per lunghi anni è stata insegnante di lingua inglese nella locale scuola superiore. Insomma era nato in una famiglia in confidenza stretta con la cultura e la scuola.

Sauro Romagnani

Maximilien Baldi, parroco a San Marcello



Sono trascorsi tre anni e mezzo da quando don Maximilien Baldi è giunto nella parrocchia di San Marcello Pistoiese, un tempo sufficiente per

chiedergli di questa esperienza, una opinione sul luogo, sulle persone che ha avuto modo di conoscere e frequentare. È un momento particolare che coincide con l'andata in pensione del Vescovo che lo inviò a San Marcello, Mons. Fausto Tardelli.

Don "Max" ha 41 anni, è nato a Verdun in Francia, ha insegnato Religione Cattolica nel liceo Forteguerra e all'istituto professionale Antonio Pacinotti di Pistoia. Ricopre l'incarico di referente della Pastorale giovanile diocesana, ed è parroco di San Marcello, Gavinana, Mammiano e Limestre. Lo incontriamo nella chiesa di San Marcello dopo la celebrazione della Santa Messa della mattina.

Dopo un breve saluto gli chiediamo come va, visto che ha un bel carico di lavoro da svolgere ed in aggiunta ha appena terminato le benedizioni delle abitazioni, periodo nel quale è stato impossibile avvicinarlo.

«Sono un po' stanco - risponde don Max - ma felice perché, nei pochi minuti che può durare una benedizione a famiglie, nei colloqui con le persone, ho capito e mi sono confermato che ci vogliamo bene. Tengo molto all'amicizia, del resto anche gli Apostoli erano amici, e l'amicizia favorisce il mio obiettivo che è l'incontro con Dio».

Si deduce che lei abbia un buon rapporto con le persone

«Sì, sono consapevole che nella vita ogni persona può incontrare delle difficoltà e in quelle situazioni le persone spesso vengono a trovarmi. Io ci sono ed insieme possiamo trovare Dio. Questo per me è molto importante».

Quale rapporto ha con i giovani?

«Percepisco un rapporto affettivo. Trascorro del tempo con loro, anche giocando a calcetto o facendo altri giochi, discutendo dei loro eventuali problemi. Cerco un rapporto aperto e continuo. È un poco come la goccia che scava la pietra, perché non cerco risultati immediati, ciò che il Signore semina lo si vede nel tempo. L'importante è essere consapevoli di aver cercato di fare le cose giuste, in silenzio. Questa è la cosa bella di essere prete».

Quali sono le attività che svolge?

«Il catechismo, gli incontri mensili per la Pastorale Giovanile Diocesana, l'attività richiesta per le chiese che mi sono state assegnate. Devo dire di essere molto aiutato dai giovani di età dai 13 ai 22 anni nell'attività di catechismo, che consiste nella formazione, ogni anno faccio un ciclo di catechismo sulla formazione cristiana. Lo scorso anno il tema è stato "A che serve la fede?" quest'anno "A che mi serve la preghiera?"».

In sintesi possiamo dire che qui si trova bene?

«Qui l'ambiente è favorevole a partire dal buon rapporto che ho con gli altri preti della zona. Inoltre devo dire di essere qui ben custodito. Le persone mi aiutano in tutto, ci sono persone molto disponibili e sono certo che mai riuscirò a ringraziarli a sufficienza».

Grazie don Maximiliano, è stato un vero piacere.

Sauro Romagnani

Nome e cognome Ligabue Tribute Band

Quattrocento soci di Banca Alta Toscana hanno assistito, lo scorso 6 marzo, al concerto della "Nome e Cognome - Ligabue Tribute Band", che ha suonato al Forum di Vignole, divenuto per l'occasione un'"arena" per la musica rock dal vivo. Lo spettacolo, molto apprezzato dai soci, è nato dalla proposta di **Mirko Orlandini**, dipendente di Banca Alta Toscana e cantante della band, che si è formata a inizio 2025 in nome della passione comune per la musica di Luciano Ligabue e dal desiderio di portare sul palco uno spettacolo energico e coinvolgente a lui ispirato.

Nelle due ore di concerto, Mirko Orlandini (voce) e i musicisti di lunga espe-

rienza **Leonardo Angeli** (chitarra), **Andrea Martini** (chitarra), **Simone Fiesoli** (basso) e **Lorenzo Callaioli** (batteria) hanno presentato i grandi classici e alcuni pezzi meno conosciuti del Liga, impressionando il pubblico per la fedeltà vocale, l'affiatamento e la cura dei dettagli.

Nei giorni successivi al concerto, abbiamo intervistato Mirko Orlandini.

Come sono nati la passione per Ligabue e il vostro gruppo "Nome e cognome - Tribute band Ligabue"?

«La passione per la musica e per Ligabue c'è sempre stata. Personalmente, con la mia prima band, a 18 anni, ci ci-



mentavamo nel garage del batterista ed anche allora suonavamo Ligabue, il mio artista preferito da sempre.

Luciano è un riferimento musicale anche per i componenti della Nome e Cognome, musicisti che hanno suonato per 10-15 anni coi loro gruppi, prima di attaccare gli strumenti al chiodo. Poi per caso, dopo anni, mi sono ritrovato con il bassista, il cui figlio va a scuola con il mio, e assieme agli altri musicisti, tutti più o meno coetanei, è nata l'idea di rimettere insieme una tribute band di Ligabue. È il nostro progetto per i 40



anni... All'inizio lo spirito è stato quello di andare in sala prove e divertirsi; poi le cose sono andate molto bene e abbiamo iniziato a fare serate e concerti in vari locali della Toscana. Anche grazie ai profili social e al passaparola, ci stiamo creando un bel giro».

Come è stato scelto il nome della band?

«Il nome deriva dall'omonimo album del 2005 di Ligabue. Abbiamo scelto quello perché ci piace molto ed è rappresentativo della sua musica. C'era anche da considerare che alcuni nomi erano già stati utilizzati, visto che in giro per l'Italia ci sono tantissime cover e tribute band di Ligabue. Abbiamo voluto dare avvio al nostro progetto, partendo da un disco che riteniamo uno dei migliori».

Quando canti, la tua voce è incredibilmente simile a quella di Luciano Li-

gabue. È un dono "naturale"? Quanto studio c'è per avvicinarti all'originale?

«In generale mi dicono tutti che riesco a cogliere i timbri vocali delle persone. Con Ligabue mi è venuto spontaneo, fin da ragazzo. Via via ho perfezionato questa attitudine; adesso anche se canto brani di altri artisti, mi viene di cantarli "alla Ligabue". Negli anni ho cercato di fare un'analisi precisa del modo in cui mette le labbra; è uno studio che va avanti da 25 anni e che porta a risultati migliori invecchiando. Adesso, a 42 anni, riesco a cogliere delle sfumature in più».

E poi c'è la mimica, il modo di stare sul palco...

«Questa parte ho iniziato a curarla dall'anno scorso, dovendo esibirmi in pubblico. Per fortuna Luciano Ligabue non si sposta molto sul palco, ma ha un modo tutto suo di muovere le braccia e coinvolgere gli spettatori. Cerco di avvicinarmi a lui anche in questo, perché per un fan è molto importante la somiglianza con l'artista: non siamo una cover band, ma una band tribute. La prima propone pezzi riarrangiati rispetto agli originali, mentre la tribute band intende ricreare fedelmente le sonorità e le atmosfere dei concerti dell'artista di riferimento. Noi siamo partiti proprio dalla ricerca del suono originale delle versioni in studio dei dischi e cerchiamo di non aggiungere, né togliere nulla ai pezzi. Questo si aspettano i fan che assistono ad un concerto di una tribute band».

Come avviene la scelta della scaletta di un vostro concerto? Quali sono i brani irrinunciabili?

«Si fa fatica a condensare in una scaletta i brani più significativi di Ligabue e a decidere quali sono le canzoni irrinunciabili. Il suo primo disco è del 1990 e poi sono stati pubblicati una quindicina di album registrati in studio, più tutti i live e gli inediti. Qualcosa resta sempre fuori. In genere presentiamo i principali successi della carriera, ad esem-

pio quelli di “Buon compleanno Elvis” del 1995, che contiene alcuni suoi brani iconici. A questa fase appartengono anche la camicia rossa indossata nel tour del 1997 e canzoni come “Piccola stella senza cielo”, “Certe notti”, “Urlando contro il cielo”. Ai brani più conosciuti, aggiungiamo anche qualche pezzo amato solo dai veri fan, come “Bar Mario” o “Figlio d’un cane”. Stiamo lavorando ad ampliare la scaletta e ad inserirvi anche brani dell’ultimo album».

A quanti concerti del Liga hai assistito? Hai coronato il sogno di conoscerlo?

«Ho visto almeno una ventina di suoi concerti, che non sono tantissimi, in una carriera lunga e straordinaria, caratterizzata quest’anno dal tour dei 30 anni. Per quanto riguarda il sogno di conoscerlo, devo dire che non ho mai cercato di contattarlo. Lui vive a Correggio, il paese dove è nato e cresciuto: è molto legato alle origini e alla sua famiglia ed è rimasto coi piedi per terra, nonostante il successo. Così, un po’ come Vasco a Zocca, in tanti fra i suoi fan vanno a cercarlo in paese, al bar sotto casa, ma a me sembra un’invasione di privacy. Il vero sogno sarebbe quello di suonare in occasione dei suoi concerti. Ligabue sta facendo esibire alcune tribute band prima dei suoi live, in particolare quelli al Campo volo, dove sono organizzati eventi che durano due giorni».

Come si concilia il tuo lavoro in Banca con la passione per la musica?

«Provengo dalla BCC di San Piero in Vinci, che attraverso fusioni, è poi confluita in Banca Alta Toscana. Da tre anni seguo il comparto assicurativo, che mi sta dando ottime soddisfazioni. La musica è un modo per esprimere una mia vena artistica piuttosto spiccata. Sono appassionato anche di fotografia, cinema, cucina. Si tratta di due aspetti della mia personalità agli opposti, entrambi soddisfacenti».

Che effetto ti ha fatto suonare nel forum della Banca?

«Una grandissima soddisfazione: suonare a casa mia è stata un’emozione forte. L’idea del concerto è venuta a me: l’ho proposta anche come test per capire se fosse possibile aprire il Forum a questo tipo di eventi. La Banca è impegnata in vari modi nell’attirare e coinvolgere la clientela giovane e i giovani soci. Secondo me, al di là dei prodotti bancari in senso stretto, quel che può fare la differenza nelle BCC sono proprio le iniziative che si possono organizzare sul territorio in favore di soci e clienti. In particolare portare musica live al Forum, che è un ambiente bellissimo, potrebbe interessare i ragazzi, soprattutto scegliendo dei generi più vicini a loro. Credo che l’esperimento sia riuscito e che possa avere un seguito. Ringrazio la banca, il presidente Banci e i soci che hanno creduto in questa iniziativa».



BANCA ALTA TOSCANA CREDITO COOPERATIVO

ci trovi a:

DIREZIONE GENERALE:

Via IV Novembre, 108 - Fraz. Vignole - 51039 Quarrata (PT) - segreteria@bat.bcc.it

QUARRATA:

Filiale di Vignole
Via IV Novembre 108
sede@bat.bcc.it

Agenzia di Quarrata
Via C. da Montemagno 80
quarrata@bat.bcc.it

PRATO:

Agenzia di San Giusto
Via Cava 106
s.giusto@bat.bcc.it

Agenzia di San Paolo
Via San Paolo 249/251
s.paolo@bat.bcc.it

Agenzia di Piazza Marconi
Viale G. Marconi 50/17
piazzamarconi@bat.bcc.it

MONTEMURLO:

Agenzia di Montemurlo
Via Livorno 2
montemurlo@bat.bcc.it

CAMPI BISENZIO:

Agenzia di Campi Bisenzio
Piazza Dante 1
campibisenzio@bat.bcc.it

AGLIANA:

Agenzia di Agliana
Piazza E. Caruso 23
s.piero@bat.bcc.it

CUTIGLIANO:

Agenzia di Cutigliano
Piazza Catilina 3
cutigliano@bat.bcc.it

LAMPORECCHIO:

Agenzia di Lamporecchio
Via G. Verdi 9
lamporecchio@bat.bcc.it

VINCI:

Agenzia di Sovigliana
Via G. Amendola 9
sovigliana@bat.bcc.it

SAN MARCELLO PITEGLIO:

Agenzia di San Marcello
Pistoiese
Via G. Marconi 61
s.marcello@bat.bcc.it

Agenzia di Maresca
Piazza Stazione 148
maresca@bat.bcc.it

PISTOIA:

Agenzia di Sant'Agostino
Via E. Fermi 84/B
s.agostino@bat.bcc.it

Agenzia di Viale Adua
Viale Adua 80
vialeadua@bat.bcc.it

Agenzia di Bottegone
SS Fiorentina, 729
bottegone@bat.bcc.it

Agenzia di Masiano
Via Masiano 6/a
masiano@bat.bcc.it

Agenzia di Via Marini
Via Marini 15
viamarini@bat.bcc.it

Agenzia di via degli Orafi
Via Orafi 64
viadegliorafi@bat.bcc.it

Agenzia di Pontelungo
Via Prov.le Lucchese 125/B
pontelungo@bat.bcc.it

SERRAVALLE PISTOIESE:

Agenzia di Casalguidi
Via Montalbano 347
casalguidi@bat.bcc.it

VALORE DI FAMIGLIA

Il nostro servizio di consulenza sul passaggio generazionale



Mettiamo a disposizione risposte su misura per aiutare Soci e Clienti ad amministrare al meglio il patrimonio e **pianificare il futuro insieme**

- **Analisi Investimenti**
- **Valore Immobiliare**
- **Gestione dei Rischi**
- **Pianificazione Ereditaria**
- **Consulenza d'impresa**

I consulenti della tua agenzia sono a disposizione per **supportarti e consigliarti**

Fissa un appuntamento,
prenota su RelaxBanking o chiama in Filiale