

# BCC informa

NUMERO 03 MARZO 23

■ ■ SAN GIOVANNI ROTONDO CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

# Rispetto per la nostra terra

Nuova primavera,  
nuovi orizzonti

PAG.

4

**Luca Pin**

La vocazione  
agricola  
della BCC

PAG.

6

**Progetti BCC**

Alessandra e Antonio  
con Tuorlo Biancofiore

PAG.

9

**Torremaggiore**

La BCC  
risponde presente!

## Sempre più attenti e sostenibili

*E' un fatto certo e dimostrato che l'attenzione per la nostra terra e per l'ambiente in cui viviamo rende migliore il pianeta e ci rende persone migliori. Più attente, più rispettose e anche più virtuose economicamente. Il numero di marzo vi racconta esempi in questo senso: l'impresa che costruisce case a impatto ridotto sull'ambiente e nell'ottica del risparmio energetico sta consegnando ai suoi acquirenti delle case in cui pagheranno bollette più basse e un immobile che diventa un investimento a lungo termine sul mercato. La coppia che sceglie di allevare galline sane e felici per produrre un uovo virtuoso è un esempio di economia circolare, come pure lo è il bonsaista che appassionato di piante porta una tecnica nuova e innovativa sul nostro territorio e attrae compratori stranieri, movimentando economia e cultura. Ed è in questa ottica che BCC San Giovanni Rotondo ha voluto dedicare maggiore attenzione anche all'agricoltura, settore per cui questo territorio è particolarmente vocato. Restiamo dell'idea che il nostro ruolo deve essere quello di sostenere il cambiamento, di aiutarlo e se necessario provare a interpretarlo con tutti i mezzi che abbiamo a disposizione. Il primo e più bello, quello di cui siamo più fieri, restano le persone, che hanno fatto loro questo principio e oggi lo dimostrano nel lavoro di ogni giorno. Vi abbiamo accompagnato in questi mesi a conoscere le nostre nuove filiali e vi abbiamo mostrato impegno e sorrisi. Ecco, di questo, non ci stancheremo mai.*



**Giuseppe Palladino,**  
presidente della BCC  
San Giovanni Rotondo

**Giuseppe Palladino**

PRESIDENTE BCC SAN GIOVANNI ROTONDO

colophon

**BCC Informa**

Periodico di informazione  
a cura della **Banca  
di Credito Cooperativo  
di San Giovanni Rotondo**

Anno 2023 Numero 3  
Mese **Marzo**

Registrazione n. 23/09  
Tribunale di Foggia

Direttore Responsabile:  
**Tommi Guerrieri  
Leonardo Fania**

Direttore Editoriale  
**Giuseppe Palladino**

Collaboratori  
**Roberto Marchesani,  
Lucia Gravina,  
Emilio Di Bartolomeo**

**Redazione**

Viale Aldo Moro, 9  
San Giovanni Rotondo (Fg)

**Progetto grafico**

Sinkronia

**Editore**

Banca di Credito Cooperativo  
di San Giovanni Rotondo

Viale Aldo Moro,9

71013 San Giovanni Rotondo (Fg)

[ufficiostampa@bccsangiovannirotondo.com](mailto:ufficiostampa@bccsangiovannirotondo.com)

**ERRATA CORRIGE**

Si comunica che, nell'ultimo numero, per mero errore materiale, nel presentare il Direttore della filiale di Lucera è stato riportato il nome di Raimondo Ardolino invece di Emiliano Ardolino.

**QUALUNQUE SIA IL TUO PROGETTO DI VITA PUOI CONTARE SU DI NOI**

# imprese

Se stai muovendo i primi passi nel mondo del lavoro e sei alla ricerca di servizi semplici ma allo stesso tempo completi per gestire i risparmi e i pagamenti, sei nel posto giusto

di **Tommi Guerrieri**

# Nasce un ufficio dedicato, che riprende in maniera più netta i principi stessi della costituzione della Banca

La Banca insiste in un contesto a forte vocazione agricola, primaria e di trasformazione.



**Luca Pin**  
DIRETTORE GENERALE  
BCC SAN GIOVANNI ROTONDO

La Bcc di San Giovanni Rotondo nasce oltre 100 anni fa come Cassa Rurale e Artigiana. Il Dna originario non è mai stato dimenticato, è stato solo progressivamente adeguato ai tempi che stiamo vivendo. La Banca insiste in un contesto a forte vocazione agricola, primaria e di trasformazione, che sarà oggetto di un percorso di profonda trasformazione nel prossimo futuro. Sappiamo bene quanto il tema sia

caldo e in continua evoluzione e come la produzione di cibo con tecnologie sempre più raffinate possa avere un effetto rilevante sull'ambiente, in termini positivi se gestito con strategie lungimiranti oppure negativo se lasciato alle mere strategie del libero mercato. L'agricoltura è parte integrante del processo che evolutivo della nostra società e sarà oggetto di specifici finanziamenti e piani di sviluppo

per indirizzarla lungo un percorso virtuoso. Per tutte queste ragioni la Banca ha deciso di sviluppare un proprio progetto specifico sul tema dell'agricoltura concentrando risorse e competenze per lo sviluppo di questo settore. Voglio sottolineare che quello agricolo è già uno dei comparti produttivi più rilevanti per noi, con circa il 15% degli impieghi dell'Istituto. Basti pensare che il secondo settore produttivo per finanziamenti sfiora appena il 10%. Lo dico perché tengo a sottolineare che, ancor prima di questo focus, la banca non ha mai dimenticato di sostenere l'agricoltura e di destinare risorse ed attenzioni al comparto agricolo. Questa iniziativa vuole rafforzare le competenze interne della Banca per poter parlare, da partner, con gli agricoltori, che sono sempre più gestori di aziende, in modo da accompagnare le loro esigenze e i loro progetti con una corretta pianificazione finanziaria, quanto più integrandola con le opportunità offerte dalla normativa sui finanziamenti agevolati e dalle molteplici opportunità di sostegno disponibili. L'obiettivo è quello di evitare quelle frizioni o quei rallentamenti che si verificano quando non si comprendono i rispettivi bisogni, quando non si parla il medesimo linguaggio. Avere qualcuno che capisca operativamente le problematiche del business agricolo significa porci

realmente alla pari con i nostri interlocutori, facilitando il processo di istruttoria e di risoluzione delle eventuali criticità. Dal primo febbraio questa iniziativa è partita operativamente, anche se, questa fase è per il momento quella di start up. Le prospettive ci sono e sono molto positive. Il referente individuato è Franco Palladino, una figura con una lunga esperienza all'interno della banca, anche come responsabile di varie filiali e che, per ragioni personali e professionali, ha già una elevata preparazione su queste tematiche. Siamo veramente fiduciosi che questa nuova iniziativa possa essere di reale utilità per il territorio. L'agricoltura è destinata ad essere un ambito di frontiera, anche tecnologica, nella lotta ai cambiamenti climatici e alla qualità dell'ambiente dentro cui viviamo. La Bcc di San Giovanni vuole partecipare da protagonista a questa sfida rimanendo al fianco del mondo agricolo con competenza e professionalità, ma mantenendo quelle peculiarità di vicinanza e di umanità che da sempre ci caratterizzano.



di **Leonardo Fania**

LA NOBILTÀ della natura



# Le uova di "Tuorlo Biancofiore"

**Nobili per natura e per passione**

Correva l'anno 2013. Antonio Biancofiore era un operatore socio sanitario a Chieti. Alessandra Germano aveva appena terminato l'università di veterinaria con specialistica in acquacoltura, specializzata in marketing e gestione dei prodotti agroalimentari. Un giorno, "forse una domenica", dice Alessandra, sorridendo, ricordando che la mamma di Antonio possedeva alcune galline le cui uova erano richieste da tutto il vicinato, la proposta: *"E se anche noi ci lanciassimo in una cosa del genere?"* Alessandra e Antonio, titubanti, fanno *"un vero e proprio salto nel*

**Alessandra Germano  
e Antonio Biancofiore**

*vuoto*". E dieci anni dopo, "Tuorlo Biancofiore", è una realtà solida, con i piedi piantati nella dura terra del Parco Nazionale del Gargano ma con lo sguardo proiettato al futuro.

Primi in Puglia e secondi in Italia ad allevare galline che, immerse nella bellezza e nella natura donano *"il nobiluovo di natura"* che tanto ha fatto parlare.

Le galline di Antonio ed Alessandra, infatti, crescono nella natura incontaminata, nel pieno rispetto dei loro ritmi e del ciclo di vita. Di giorno sono libere di razzolare all'aperto e di "godersi"



il sole per fissare la vitamina D sulle ossa, nutrendosi di mais, grano tenero, orzo e altri cereali allevati in loco e sminuzzati per migliorare la digeribilità, bevendo acqua fresca microbiologicamente pura.

Ingredienti semplici, che consentono alle galline di deporre ogni 30 ore un “uovo nobile”, ricco di vitamina A ed E, di sali minerali e di importanti proteine.

La “nobiltà” di quest’uovo, inoltre, è esaltata dall’innovativo packaging, fatto di cartone riciclato e riciclabile che impedisce la rottura del prodotto: *“un nostro brevetto”*, tiene a precisare Alessandra, *“che permette al consumatore di poter assaporare la freschezza del prodotto e, soprattutto, la certezza che arriverà a casa integro”*.

*“Dietro al nostro lavoro c’è tanto studio, passione e voglia di migliorarsi”*, confida Alessandra che rivela le difficoltà degli inizi, la sensazione di aver sbagliato tutto: *“alle prime 50 uova ho*

*pianto, non sapevo cosa dover fare”*.

*“Ripensando alle lacrime di 10 anni fa, e vedendo cosa stiamo realizzando, sorrido e sono grata”*. Gratitude, infatti, è il sentimento che Alessandra ed Antonio vogliono più di tutto esprimere: *“ai nostri genitori che ci hanno supportato dall’inizio e a chi ha accompagnato il percorso di crescita di “Tuorlo Biancofiore””*.

Anche la BCC San Giovanni Rotondo ha supportato questa idea di impresa, affiancando i primi passi di Alessandra ed Antonio: *“in Banca abbiamo trovato dei professionisti che hanno creduto in noi, ci hanno fornito suggerimenti preziosi, utili per focalizzare i nostri obiettivi”*.

Ospiti di trasmissioni televisive come *“Striscia la Notizia”* e *“Linea Verde”*, Alessandra ed Antonio credono fortemente nel valore della comunicazione: *“senza questa parte fondamentale del nostro lavoro”*, dice Alessandra, *“non avremmo potuto crescere, non saremmo le persone e gli imprenditori che oggi guardano al futuro con entusiasmo”*.

Un futuro che per “Tuorlo Biancofiore” è nel segno dell’Europa: *“abbiamo deciso di continuare a investire partecipando al PSR della Regione Puglia 2014/2020”*, rivela Alessandra. *“Tra pochi mesi”*, dice entusiasta, *“amplieremo la nostra produzione, trasferendoci in una nuova location, totalmente green, a zero impatto ambientale, affiancando al “comparto uovo” un reparto carni, con un*

QUALUNQUE SIA IL TUO PROGETTO DI VITA **PUOI CONTARE SU DI NOI**

# famiglia

Sapremo starti accanto per proteggerti  
e prenderci cura di chi ami.

[www.bccsangiovannirotondo.it](http://www.bccsangiovannirotondo.it)

**BCC San Giovanni Rotondo**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

*allevamento di polli e galletti. La filosofia aziendale sarà sempre la stessa e anche la produzione dei cereali avverrà in azienda, con una filiera estremamente corta, in maniera da dare al consumatore un prodotto estremamente genuino, nobile”.*

Nonostante il duro periodo, dunque, “Tuorlo Biancofiore” scommette sul futuro ed è dal duro lavoro che Antonio ed Alessandra ripartono

ogni giorno: *“Siamo consapevoli della bellezza che ci circonda: ogni alba, ogni tramonto, per noi ha un significato speciale. Se pensiamo alle prime 50 galline che hanno accompagnato i primi vagiti della nostra impresa ci riempiamo di commozione: la passione per questo lavoro, per questo territorio ci spinge ad essere così, perché crediamo nella nobiltà di quello che facciamo. E senza uno scopo nobile non avremmo un’anima”.*

di **Leonardo Fania**

**Giulio Mundi,  
Matteo Steduto  
al centro  
della foto,  
Monica Canistro**

# Vicinanza e fiducia

**A Torremaggiore la BCC  
San Giovanni Rotondo  
risponde presente!**

*“Stiamo facendo un grande lavoro e le risposte del territorio stanno arrivando”. Le parole di Matteo Steduto, direttore della filiale di Torremaggiore della BCC San Giovanni Rotondo, trasudano ottimismo, “nonostante il duro periodo di crisi che stiamo attraversando”.*

Il 2 marzo 2022 veniva inaugurato l'ultimo presidio dell'istituto di credito sangiovese, in una città, sottolinea Steduto, *“importante, dalla forte vocazione agricola e che, da tempo, vede la presenza di numerosi istituti bancari a cui noi ci siamo aggiunti, col nostro stile e con il nostro modo di fare banca”.*

*“Le attività della filiale”, rivela Steduto che è affiancato nel lavoro da Monica Canistro e Giulio Mundi, “sono partite quasi in sordina, spinte però dal passaparola e dall’arrivo di clienti del posto che sono stati spostati da San Severo qui a Torremaggiore e hanno contribuito a darci un primo importante bacino di utenza.”*

■ Ad un anno di distanza bilancio positivo con un nuovo modo di “approccio al cliente, totalmente diverso rispetto al passato ma che tiene conto della nostra storia, della storia del credito cooperativo”. Infondere fiducia al nostro cliente è fondamentale.

Ad un anno di distanza dall’inaugurazione, dunque, “il bilancio è certamente positivo e in continua evoluzione”, certificato dal fatto che *“sono tante le imprese che sono entrate nel novero dei clienti della Banca, provenienti soprattutto dal mondo agricolo, primo grande traino economico di questo territorio”*.

Nonostante questo, sottolinea Matteo Steduto, *“abbiamo ancora qualche “resistenza” con i privati ma confidiamo che, col passare del tempo, anche quella “breccia” sarà scavata: stiamo lavorando molto da questo punto di vista, ispirando fiducia e sottolineando che il nostro modo di lavorare è tutto orientato alla crescita e agli investimenti territoriali”*.

In effetti, confida Matteo Steduto, *“all’inizio non è stato semplice farci largo tra gli altri player qui presenti.”* Fondamentale è stato il nuovo modo di *“approccio al cliente, totalmente diverso*

*rispetto al passato ma che tiene conto della nostra storia, della storia del credito cooperativo”,* insiste il Direttore della filiale di Torremaggiore. *“Non snaturarci è stato il primo passo, infondere fiducia il secondo tuttora in corso e certamente quello che sta*

*più a cuore ai clienti*". Un modus operandi che viene ulteriormente esplicitato dal nuovo layout inaugurato nelle filiali di recente istituzione (Vieste e Lucera): l'assenza del tradizionale "bancone" per le operazioni di routine e la

creazione degli uffici di consulenza dove al momento opportuno si può anche fare cassa, rendendo privilegiato il rapporto one to one col cliente.



*“Altro dato importante che emerge in questo primo anno di attività è che la clientela”, continua Steduto, “è sicuramente più informata del passato, ha più consapevolezza delle nozioni finanziarie e degli strumenti bancari; è, quindi, sicuramente più consapevole nella scelta tra un istituto di credito ed un altro, tra un prestito con tasso più vantaggioso e un altro meno conveniente, per fare degli esempi: questo rende il nostro lavoro sicuramente più agevole e ci consente di studiare soluzioni su misura, quasi cucite addosso”.*

*“Per questi motivi”, evidenzia Matteo Steduto, “i nostri clienti, siano essi privati o imprese, si potrebbe dire, “non escono mai scontenti dai nostri uffici” e noi siamo contenti di aver fatto la nostra parte”.*

*“Il lavoro più importante che ci sforziamo di fare”, conclude Steduto, “è quello che avviene quotidianamente, con ogni singolo cliente, relazionandoci in maniera costruttiva, cercando di analizzare ogni singolo aspetto delle situazioni o dei*

QUALUNQUE SIA IL TUO PROGETTO DI VITA PUOI CONTARE SU DI NOI



# studenti

Vogliamo essere al tuo fianco,  
per aiutarti a investire nella tua formazione  
e per offrirti le migliori soluzioni  
per la gestione del denaro.

[www.bccsangiovanriotondo.it](http://www.bccsangiovanriotondo.it)

 **BCC San Giovanni Rotondo**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

*problemi che ci vengono posti e, così trovare le soluzioni più congeniali: vogliamo che la gente di Torremaggiore senta la vicinanza della BCC San Giovanni Rotondo, che si senta quasi “coccolata, così da parlare bene di noi alla comunità per attirare nuovi clienti”. “Il lavoro è lungo e difficile ma stiamo ponendo le giuste basi per rendere la nostra Banca attore protagonista delle sorti economiche di questa città e del territorio limitrofo.”*



di **Tommi Guerrieri**

# Edilizia innovativa per cambiare il volto della città

Massimiliano Maffia al servizio del territorio

Non è abituato a raccontarsi, ma preferisce parlare di case e progetti. Quei progetti che fanno innamorare le persone di un sogno.

Così Massimiliano Maffia ci racconta di quell'edilizia innovativa che crea filiera e cambia il volto della città quando incontra un istituto di credito fatto di persone, che di un

■ **La Aura Edil**  
si occupa di edilizia  
residenziale e com-  
merciale principal-  
mente a Lucera

progetto si innamorano, che lo supportano e lo aiutano a crescere.

### **Come è stato questo incontro?**

La nostra società Aura Edil Srl ha iniziato a collaborare con BCC San Giovanni Rotondo dal 2020 e si trova da subito benissimo, perché sono persone disponibilissime. Questa è la prima cosa che mi viene da dire, anche perché noi abbiamo iniziato il rapporto con la bancanella filiale di Foggia, poi siamo passati a San Severo e adesso siamo approdati alla filiale di Lucera.



### **Come arriva la scelta della Banca di Credito Cooperativo?**

Abbiamo voluto provare perché ci è stata consigliata da altre persone di fiducia che con loro avevano aperto già un rapporto. Lo abbiamo fatto e ci siamo trovati bene, perché è un rapporto in cui le parole chiave sono velocità e disponibilità. Fiducia e tranquillità. La nostra società Aura Edil Srl si occupa di

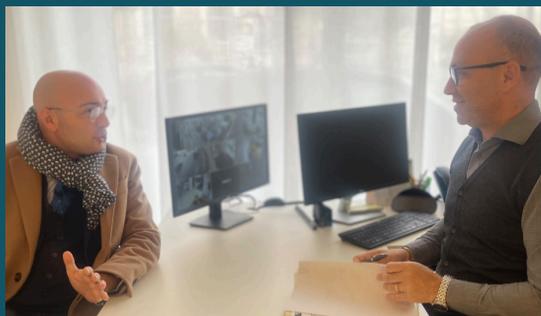
edilizia residenziale e commerciale principalmente a Lucera. Qui, dopo l'approvazione del PUG abbiamo presentato il primo PUE in via Grieco e siamo partiti con una serie di palazzine, in maggior parte residenziali, ma anche commerciali.

### **Il vostro è un lavoro importante così come lo è lo strumento del PUE, perché ridisegna il volto della città.**

Cambia in maniera radicale il volto della città, perché si affrontano discorsi diversi dalla solita edilizia. Intanto abbiamo puntato sull'elettrico,



abbiamo eliminato il gas, insomma, procediamo con scelte molto innovative e moderne. Siamo in zona anfiteatro, a ridosso del centro, quindi



esteticamente abbiamo lasciato un mattoncino a faccia vista ma dentro abbiamo messo innovazione. Siamo partiti ancor prima di essere travolti da tutte le problematiche energetiche e del caro bollette e abbiamo da subito puntato su qualità e tecnologia.

### **Com'è il mercato immobiliare a Lucera?**

E' vivace, ma noi puntando su qualità e mantenendo un giusto prezzo non possiamo lamentarci.

### **Chi acquista casa?**

Giovani. Poi c'è qualcuno che ha venduto case vecchie e ha scelto una casa più moderna.

### **Ristrutturare palazzi antichi è di moda e va sempre bene.**

Si può fare tutto. Con materiali e tecnologia puoi rendere moderno un fabbricato vecchio. Ma quando acquisti il nuovo, scegli un palazzo

antisismico, coibentato, moderno e sicuro alla base.

### **La banca che ruolo ha avuto?**

La banca accompagna la crescita, in questo caso si innamora dei progetti. Ci è stata vicina. Perché si trattava del primo PUE e quindi lo strumento urbanistico che è stato approvato cinque anni fa, ha segnato la svolta. Lavoriamo in sinergia, perché noi accompagniamo loro e viceversa e anche il cliente che acquista, si fidelizza a una banca del territorio, perché gli dà un supporto, non lo considera una pratica, lavora in velocità, visto che conosce il progetto a monte, l'ha studiato.

### **Quanto è importante risparmiare tempo?**

Per l'impresa avere accanto una banca che ti dà velocità è fondamentale, perché i tempi fanno la differenza. Aspettare mesi e mesi per un finanziamento, per un'impresa significa perdere opportunità. Se vendi sulla carta è così. Mio padre è partito così e ancora oggi si fa così. La nostra impresa di famiglia è confluita, insieme ad altri soci, nella società Aura Edil Srl. Oggi, con una banca che ti accompagna, anche il cliente quando sa che puoi aiutarlo anche nell'ottenimento di un mutuo fondiario si sente più incoraggiato e più tranquillo ad acquistare un immobile. Il supporto della BCC



è fondamentale in quanto snellisce e accelera le pratiche di finanziamento, supporto veloce e rapido che permette di eliminare le lungaggini burocratiche e ti consente di “governare” il mercato. E poi la banca così contribuisce davvero a cambiare il volto della città. Perché il progetto si condivide e quando nasce la palazzina, viene inserita in un progetto che tocca tutta la zona, con servizi, strade illuminazione. La qualità della vita è questa. Non si fanno più case lasciando tutto intorno un mondo incompleto, le vecchie, nuove, cattedrali nel deserto.

### **La vostra è una impresa di famiglia.**

Mio padre da ragazzino faceva il muratore, poi si è inserito in una cooperativa edilizia, facevano degli interventi di manovalanza, fino a quando hanno iniziato a costruire qualche palazzina, e alla fine è arrivata la società Aura Edil Srl.

### **E' avvenuto un passaggio di mano?**

No, assolutamente. Papà ha 81 anni, ma è sempre presente. Il rapporto fra noi? Lo definirei tranquillo. Litigioso-propositivo, diciamo così. In questi anni lui sta facendo i conti con l'innovazione.

### **Soprattutto oggi che si fanno i conti con l'aumento dei prezzi.**

I prezzi sono aumentati tantissimo. Noi abbiamo difficoltà perché oltre un prezzo al metro quadro non puoi andare, altrimenti sei fuori mercato. E' un periodo tragico che ha sballato tutto. E' arrivato in maniera imprevista, con accordi già presi e aumenti da assimilare. Bisogna sperare in un 2023 che porti maggiore stabilità. Per dare più serenità anche alle famiglie.

di **Tommi Guerrieri**

# Silvio Orlando, il commerciante di Bonsai

Coltiva, mostra e vende esemplari da capogiro

Definirlo commerciante è riduttivo, ma lui, cliente della BCC di San Giovanni Rotondo da molti anni, oggi, fra le arti e le doti artistiche che lo appassionano, ha anche questa specialità, che muove somme rilevanti. Un mercato di nicchia a cui Silvio Orlando è arrivato partendo da Rignano Garganico. E' qui, su una terrazza vista

Gargano, che crea e tiene in vita le sue piante. Francia, Germania e Cecoslovacchia sono i Paesi con cui intrattiene rapporti di vendita, ma arrivano appassionati anche tedeschi che a volte acquistano per rivendere a loro volta. Quando abbiamo saputo di questa particolarissima storia, ci siamo chiesti come abbia fatto una persona,

semplicemente appassionata, partita per caso, da Rignano Garganico, ad arrivare fino a partecipare a concorsi nazionali e internazionali in cui altri appassionati da tutto il mondo spendono cifre di rilievo per un suo bonsai; come abbia fatto a pubblicare sulle esclusive riviste di settore e a studiare e confrontarsi con i massimi esperti in materia, come il Maestro giapponese Kunio Kobayashi. Così, siamo andati a trovarlo e abbiamo avuto il privilegio di poter ammirare questi rarissimi e costosi esemplari, ma ci è stato concesso di poterli ammirare, solo dopo aver ascoltato tutta la storia. E tutto infatti parte quasi per caso. L'amico di sempre Raimondo Ardolino un giorno si presenta allo studio di Silvio. "Io stavo sotto. Nel mio studio fotografico, stavo tranquillamente a correggere delle fotografie, facevo il mio lavoro, quando questo signore qua – dice indicandolo affettuosamente Silvio - entra dentro e se ne viene con una piccola pianta. Li chiamavano bonsai, ma oggi sappiamo bene che non lo sono. Allora mi disse, visto che mi doveva sessanta mila lire, ti do questo e stiamo pari... Dopo aver parlato, gli dico: mi piace, me



lo prendo. E lì capisco che mi piace davvero, inizio a documentarmi e a voler capire come è fatto. Poi mi sono appassionato ancora di più quando sono andato alla Fiera del Levante. In un padiglione, quello Giapponese, nell'angolo, era esposto un bonsai enorme, dal valore inestimabile. E lì mi innamorai totalmente nel vedere tutto questo legno invecchiato, rugato, e tra me e me, mi chiedevo come mai i giapponesi riescono a tenere viva una pianta così grossa per tanto tempo in un piccolo vaso e in poco terreno. Così a quel punto è nata in me la curiosità di capire". Silvio si applica, studia e prova a capisce, perché a quei tempi c'erano pochissime riviste,



Silvio Orlando  
nella sua terrazza  
di Rignano  
Garganico

quasi nessuna. Così insieme a Raimondo e ad altri amici, crea il club Gargano e organizza delle uscite sul territorio alla scoperta di piante che potevano adattarsi a questa forma. Le domeniche passavano così. A vedere anche come la stessa natura dava la forma alle piante per poterle trasformare in bonsai. “Non è così semplice – spiega -. Io per arrivare a questo mio livello sono dovuto andare a Firenze a farmi dei corsi con i più grandi maestri del Giappone, come Kunio Kobayashi. Sono dei workshop in cui ti danno le informazioni di base. Come mettere la pianta in un vaso ad esempio. Come si parte, insomma. Ma per diventare un bonsaista dovresti andare da loro in Giappone a fare due corsi di uno, due, tre o

quattro mesi”. Capiamo quindi che un bonsaista è colui che riesce a ridimensionare una pianta normale, piante di dieci metri, compresse, rimpicciolite, tenute in vita in piccoli vasi. “Ci vogliono anni e anni. Anche per tenerle in vita durante questi esperimenti. A volte si parte solo da un tronco. Dai primi germogli. E poi dopo qualche mese la differenza è già incredibile. Sono delle tecniche che ti fanno apprendere i grandi maestri, ma non te le dicono in un giorno. Con i Giapponesi non si scherza, devi essere preciso. Ma poi oltre alla tecnica, c'è l'estro, l'arte personale”. Piacciono così tanto perché l'occhio si sorprende nel vedere un albero perfetto in miniatura. E' lì che una persona resta impressionata. “Tenerlo in un



vaso piccolo non è semplice. Ci sono alcuni vasi che costano 500, 600 euro. Alcuni ancora di più. Perché a seconda della pianta e della sua forma serve un vaso particolare che ne mette in risalto la forma. E' come un quadro. Quando hai fatto un dipinto, la cornice fa la differenza. La pianta d'inverno, in giardino assume tanti aspetti, ma poi quando va in mostra va pulita, un po' come per una donna è andare dal parrucchiere e presentarsi perfetti. Kobayashi ha fatto una fortuna dalla vendita di una delle sue piante. Lui non la voleva vendere, ma gli acquirenti la volevano per forza. Gli hanno lasciato un assegno in bianco. Lui

ha scritto una cifra folle e loro hanno accettato. Con quella vendita, si è creato una villa enorme nel centro di Tokyo con un giardino di bonsai meraviglioso". Il mercato c'è, ma non è locale e neanche nazionale. Cipressi. Ulivi. Tanuki. "Questi li sto allevando, sono in preparazione, diventeranno bonsai fra cinque, sei, sette anni. Alcuni hanno le olive ancora attaccate, segno che sono in perfetta salute. Ma non c'è un tariffario. Ciascuno da un valore a una pianta. Ma quando va in mostra, parte già sul mercato da diecimila euro. In mostra arrivano trecento-quattrocento piante e solo una settantina vengono accettate. Poi dipende dal bonsaista, dal padrone, da quanti anni ce l'ha in coltivazione. Io se arriva un compratore che mi offre una cifra folle, vendo". Solo uno non venderà mai, perché lo ha iniziato quando è nato suo nipote e lo sta modellando in simbiosi con la sua crescita.



[www.nef.lu](http://www.nef.lu)

## Piano di Accumulo Capitale

La formula di investimento ideale per tutte le generazioni di risparmiatori



Per raggiungere obiettivi importanti per il nostro futuro servono costanza, continuità e il giusto partner finanziario. Il Piano di Accumulo Capitale di NEF è la formula che permette di iniziare a costruire, mese dopo mese, un patrimonio personale decidendo liberamente quanto e con che frequenza investire. Scopri il fondo di investimento NEF nella tua Banca e su [www.nef.lu](http://www.nef.lu)

 **NEF**  
investments

NEF è un fondo comune di investimento di diritto lussemburghese multicomparto e multimanager distribuito in tutta Italia da Banche fortemente radicate sul territorio. Questa è una comunicazione di marketing. Prima dell'adesione leggere il Prospetto Informativo nonché le Informazioni chiave per gli Investitori - KIID - disponibili in italiano sul sito web [www.nef.lu](http://www.nef.lu) o presso le Banche Collocatrici. NEAM può sciogliere gli accordi di collocamento stipulati per la commercializzazione delle quote di NEF già resi noti ai sensi della direttiva 2009/65/CE, conformemente alle relative previsioni contrattuali. Un riepilogo dei diritti degli investitori è disponibile in italiano al seguente link: [https://www.nef.lu/wcuploads/diritti\\_investitori.pdf](https://www.nef.lu/wcuploads/diritti_investitori.pdf)

[www.nef.lu](http://www.nef.lu)

# Comparti Etici NEF

## Per investire in modo sostenibile e responsabile

NEF Ethical  
Balanced Dynamic

NEF Ethical  
Global Trends SDG

NEF Ethical  
Total Return Bond

NEF Ethical  
Balanced Conservative

Con NEF Ethical potete puntare a far crescere i vostri risparmi scegliendo tra quattro comparti etici che investono in titoli di aziende e stati, che rispettano principi di responsabilità sociale e ambientale, attraverso un processo di selezione coerente con il regolamento SFDR.



**I comparti NEF Ethical Total Return Bond, NEF Ethical Balanced Conservative e NEF Ethical Balanced Dynamic sono classificati ai sensi dell'articolo 8 dell'SFDR; il comparto NEF Ethical Global Trends SDG è classificato ai sensi dell'articolo 9 dell'SFDR.**

Entrato in vigore il 10 marzo 2021, il regolamento sull'informativa relativa alla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari (Sustainable finance disclosure regulation, o SFDR) ha lo scopo di fornire agli investitori un'informazione trasparente su come i gestori intendano incorporare gli obiettivi di sostenibilità nelle loro strategie di gestione e sulle modalità con cui tali obiettivi debbano essere gestiti o raggiunti.

NEF è un fondo comune di investimento di diritto lussemburghese multicomparto e multimanager distribuito in tutta Italia da Banche fortemente radicate sul territorio.

Questa è una comunicazione di marketing. Maggiori informazioni sui fattori di sostenibilità promossi dai comparti sono disponibili nell'apposita sezione del prospetto informativo. Una sintesi delle politiche adottate da NEAM in materia di integrazione dei rischi di sostenibilità è disponibile al seguente link: [https://www.nef.lu/wcuploads/SFDR\\_sustainability\\_risks.pdf](https://www.nef.lu/wcuploads/SFDR_sustainability_risks.pdf). Prima dell'adesione leggere il Prospetto Informativo nonché le Informazioni chiave per gli Investitori - KIID - disponibili in italiano sul sito web [www.nef.lu](http://www.nef.lu) o presso le Banche Collocatrici. NEAM può sciogliere gli accordi di collocamento stipulati per la commercializzazione delle quote di NEF, già resi noti ai sensi della direttiva 2009/65/CE, conformemente alle relative previsioni contrattuali. Un riepilogo dei diritti degli investitori è disponibile in italiano al seguente link: [https://www.nef.lu/wcuploads/diritti\\_investitori.pdf](https://www.nef.lu/wcuploads/diritti_investitori.pdf)

## Gargano Vita e Cantieri di Innovazione Sociale insieme per l'inclusione lavorativa nel settore dell' "Assistenza alla persona anziana"



È partito il 12 gennaio scorso, e terminerà il 30 aprile, il corso promosso da "Gargano Vita", mutua del Credito Cooperativo di San Giovanni Rotondo, e dall'impresa sociale "Cantieri di Innovazione Sociale", sull'"Assistenza alla persona anziana". L'iniziativa è rivolta alle beneficiarie della misura **RED 3.0 (Reddito di dignità)** dell'Ambito Territoriale di San Marco in Lamis in risposta a quanto declinato dalla misura stessa ed attuata dai Comuni aderenti attraverso progettualità mirate, che ha visto l'Impresa Sociale "Cantieri di Innovazione Sociale" quale soggetto dedicato al supporto specialistico per la presa in carico dei "cittadini destinatari"



### **L'azione sperimentale**

proposta, vuole avviare percorsi virtuosi tra i Comuni attraverso un dialogo costante nella lettura dei bisogni in termini di politiche per il lavoro ed in particolare in un settore quale quello dell'assistenza alla persona in continua crescita in termini di domanda, offrendo anche una risposta in termini concreti alle misure di sostegno al reddito e dei loro beneficiari che i Comuni attuano.

**Il percorso formativo** della durata di 200 ore, svolte a titolo gratuito dagli esperti individuati, è stato strutturato attraverso lezioni teoriche e pratiche, comprensivo un periodo di tirocinio presso alcune strutture convenzionate del territorio, utili ad un ampliamento delle conoscenze e competenze nel settore dell'Assistenza alla persona.

**Le lezioni**, svolte a titolo gratuito, sono affidate al personale medico e sanitario della "Casa Sollievo della Sofferenza" dell'U.O. di Geriatria, affiancati da professionisti della coop. "Cantieri", nell'ambito psicologico- sociale e della creazione d'impresa - oltre che da esperti nell'ambito della sicurezza del lavoro.

**Finalità dell'iniziativa**, oltre all'acquisizione delle competenze nel settore di riferimento e della certificazione BLS, sarà quella di accompagnare le corsiste nell'elaborazione di un proprio progetto di vita lavorativa oltre a quello di fornire strumenti e metodi accompagnando le stesse nella creazione d'impresa in forma singola o associata.

"Finalmente ripartiamo con le nostre attività con questa importante iniziativa, rivolta non solo ai beneficiari del RED ma anche agli anziani che potranno contare su un'offerta assistenziale competente e di qualità" anche attraverso un apposito albo locale, commenta il dottor Donato Antonacci, presidente di "Gargano Vita" e Dirigente medico dell'U.O. di Geriatria dell'Ospedale di Padre Pio. "Siamo consapevoli della delicatezza del tema assistenziale, soprattutto dopo la fase critica della pandemia: per questo vogliamo consegnare al mercato del lavoro delle figure solide e competenti che possano davvero dare una mano ai nostri anziani, soprattutto a coloro i quali sono nella malattia.

L'impegno di "Gargano Vita" è in tal senso e altre iniziative seguiranno a questa, nell'ottica di adempiere sempre più ai nostri fini statutari", le parole finali del dr. Antonacci.

*Coltiviamo lo sviluppo del territorio*

# ECOSISTEMA **TERRA**

## SOLUZIONI PER L'AGRICOLTURA

Offriamo consulenza avanzata e prodotti per far crescere la tua azienda agroalimentare



 **BCC San Giovanni Rotondo**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali del prodotto, la verifica dei requisiti e per quanto non espressamente indicato, prima della sottoscrizione leggere attentamente il set informativo disponibile presso le Filiali della BCC San Giovanni Rotondo e sul sito [www.bccsangioianniro](http://www.bccsangioianniro)



**LuMaS**  
CENTRO MEDICO POLISPECIALISTICO  
SAN GIOVANNI ROTONDO (FG)

**BCC San Giovanni Rotondo**  
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

# CAMPAGNA PREVENZIONE 2023

*Prenditi cura di te*

Chiara Gracich - Borgo Caputo (FG)



**MARZO/APRILE**

**Mammografia  
Ginecologia**

**Doppio vantaggio per  
i Soci di GarganoVita:**

Tariffa riservata  
Rimborso del 40%\*

\*Rimborso massimo annuo 100 euro



**APRILE/MAGGIO**

**Cardiologia  
Nutrizione**



**MAGGIO/GIUGNO**

**Dermatologia  
(Mappa dei nevi)  
Endocrinologia  
(Ecografia tiroide)**

**Prenota ora  
la tua visita**

Info per appuntamenti  
e prenotazioni visite:

**0882.302243  
351.2692187**

[lumas.sgr@gmail.com](mailto:lumas.sgr@gmail.com)



# Siamo una banca vicina a te e a ogni risparmiatore



**11 filiali**



**93 collaboratori**



**30.000 clienti**



**2.200 soci**

**San Giovanni Rotondo**

Viale Aldo Moro 9  
viale Kennedy 11,

**San Giovanni Rotondo**

SS 89 - Aeroporto Amendola

**Carpino**

via Mazzini 36

**San Marco in Lamis**

Via Amendola 2

**Rignano Gargano**

Piazza San Rocco

**Foggia**

Via Manfredi 41, Foggia

**Manfredonia**

Via Maddalena 48

**Monte Sant'Angelo**

Corso Vittorio Emanuele 40

**San Severo**

Corso Gramsci 46

**Vieste**

Via Jenner 5/7

**Lucera**

Piazza Matteotti 2

**Torremaggiore**

Piazza Incoronazione 10



**BCC**  
**San Giovanni**  
**Rotondo**

Assemblea dei soci 2023 - Rinnovo cariche sociali 2023/26