

RomagnaBanca

La finestra / semestrale d'informazione / Numero 18 / Aprile 2026



Umanamente Parlando...
il nuovo podcast
di RomagnaBanca

Convegno RomagnaBanca:
la forza della gentilezza

Le interviste:
Gegè Telesforo
Agnese Pini



all'interno **INSERTO SPECIALE**
Il valore della consulenza

Sommario

EDITORIALE PRESIDENTE Un triennio di crescita condivisa.....	3
EDITORIALE VICE PRESIDENTE Un'opportunità storica da non perdere	4
PROSPETTIVE Crescita costante in un mondo incerto.....	5

L'INSERTO

IL VALORE DELLA CONSULENZA.....	7
FOCUS La consulenza che dà valore ai tuoi risparmi	8
SOLUZIONI Consulenza Valore.....	10
SOLUZIONI Investire in sicurezza	12
SOLUZIONI RomagnaBanca informa e forma!.....	13
SOLUZIONI Proteggere il futuro.....	14

BILANCIO SOCIALE Il valore sociale della prossimità.....	15
CONVEGNO A San Patrignano la gentilezza si fa coraggio e futuro.....	16
INTERVISTE Gegè Telesforo. Ascolto: la nota gentile della musica e della vita	18
INTERVISTE Agnese Pini. Non perdiamo il potere che ci ha reso umani...	19
NEWS Umanamente parlando... RomagnaBanca lancia il podcast	21
ROMAGNABANCA BREVI Tornei di Briscola e Maraffone, Paròli, Festa in Romagna e un ricco calendario di eventi dedicati ai Soci.....	22

La Finestra - Numero 18 (aprile 2026)

Informazioni della Banca di Credito Cooperativo
RomagnaBanca

Sede Legale: Corso Perticari 25/27, 47039
Savignano sul Rubicone (FC)

Sede Amministrativa e Direzione Generale:
P.zza Matteotti 8/9, 47814 Bellaria Igea Marina (RN)

Sede Amministrativa:
Via Campone 409, 47042 Sala di Cesenatico (FC)
Registrazione Tribunale di Rimini n° 12/2006

Direttore Responsabile

Roberto Zalambani

Direzione e redazione

P.zza Matteotti 8/9, Bellaria Igea Marina (RN)

Stampa

CISCRA - Villanova del Ghebbo (RO)

Progetto e impaginazione Kaleidon Rimini

Foto in copertina Live del podcast

"Umanamente Parlando..." (in alto);

convegno "la forza della gentilezza" (in basso)

Un triennio di crescita condivisa

Rinnovamento tra solidarietà record e futuro a misura di giovani



Corrado Monti,
Presidente RomagnaBanca

Il triennio 2023–2025 rappresenta per la nostra BCC un periodo di crescita significativa e di rinnovamento. Tre anni nei quali la banca ha **potenziato la propria solidità, rafforzato il legame con il territorio e investito con decisione nelle nuove generazioni**. Un percorso che nel maggio 2024 ha visto anche il cambio di Direzione, segnando un passaggio importante e aprendo una nuova fase nel segno della continuità e dello sviluppo.

I risultati raggiunti raccontano di una realtà in forte salute. Il Patrimonio Netto è cresciuto in modo costante, passando dai 220,6 milioni di euro del 2023 ai 279,7 milioni nel 2025. Un risultato importante che non rappresenta solo un indicatore economico, ma la base su cui

costruire nuove opportunità per il territorio e rafforzare la missione mutualistica della banca.

La solidità dell'istituto si traduce anche in una maggiore capacità di sostenere iniziative sociali, culturali e associative. L'accantonamento destinato a **beneficenza e mutualità**, rimasto stabile a 800.000 euro nel 2023 e nel 2024, nel 2025 quasi raddoppia raggiungendo quota 1,5 milioni di euro. Un segnale concreto dell'attenzione che la banca continua a riservare alle persone, alle associazioni e alle realtà che contribuiscono ogni giorno a rendere vivo il nostro territorio.

Al centro di tutto rimangono i soci. Negli ultimi tre anni la base sociale è cresciuta in modo significativo, passando da 4.381 soci nel 2023 a 4.720 nel 2025. Un dato che racconta molto più di una semplice crescita numerica: è il segno della fiducia che sempre più persone ripongono nella banca e nei valori cooperativi che da sempre la contraddistinguono.

Essere **banca di prossimità** significa essere presenti, accessibili e vicini alle persone. Per questo RomagnaBanca ha continuato a investire nella propria rete territoriale. Dopo l'espansione a Gatteo e il restyling della sede di Bordonchio nel 2023, il biennio 2024–2025 ha visto un importante piano di ammodernamento che ha interessato le sedi di Savignano e Sala e le filiali di Gambettola e Savignano Cesare, con spazi rin-

novati, più moderni e accoglienti.

Guardare avanti significa anche **investire sulle persone**. Nel triennio sono state realizzate 28 assunzioni a tempo indeterminato, con una prevalenza femminile: 15 donne e 13 uomini. L'età media dei nuovi colleghi è di 29,9 anni, a testimonianza della volontà della banca di offrire opportunità concrete ai giovani del territorio e di arricchire l'organizzazione con nuove competenze ed energie.

Con una base sociale in crescita, una struttura solida, una rete di filiali rinnovata e una squadra sempre più giovane, **la nostra BCC continua a guardare al futuro con fiducia, rimanendo fedele alla propria identità: essere una banca di prossimità, fatta di persone, che cresce insieme alla propria comunità e lavora ogni giorno per il territorio.**

Al termine di questo triennio, a nome del Consiglio di Amministrazione uscente, desidero ringraziare tutti i soci per la fiducia e la vicinanza dimostrate in questi anni. È proprio grazie alla partecipazione e al senso di appartenenza della nostra comunità che RomagnaBanca può continuare a crescere e a guardare al futuro con rinnovato entusiasmo.

Prima dei numeri, ci sono sempre le persone e il futuro si costruisce insieme.

Corrado Monti

Un'opportunità storica da non perdere

Rendere operativo in Europa il riconoscimento della specificità del Credito Cooperativo, mediante lo strumento della proporzionalità



Barbara Camporeale,
Vice Presidente RomagnaBanca

4

L'11 febbraio 2026 la Commissione Europea ha avviato la consultazione pubblica sulla competitività del settore bancario dell'UE. I contributi potranno essere inviati fino al 19 aprile 2026 e alimenteranno il rapporto finale previsto per il terzo trimestre dell'anno.

Negli ultimi decenni il corpus normativo bancario europeo è cresciuto esponenzialmente e le norme vengono costruite pensando alle grandi banche internazionali, per poi essere applicate a tutti indistintamente, anche a noi banche di comunità con volumi di affari che non richiedono un impianto legislativo così imponente, tale da implicare costi insostenibili e un peso burocratico non giustificato.

La questione non è nuova. Negli anni, il Credito Cooperativo

europeo ha evidenziato che, pur essendo espressamente previsto dalla normativa dell'Unione il principio di proporzionalità, non sempre trova un'applicazione coerente nella regolazione bancaria. Tuttavia, un primo segnale incoraggiante è arrivato l'11 dicembre 2025, quando **la BCE ha pubblicato 17 raccomandazioni per ampliare e rafforzare il regime prudenziale semplificato per le banche piccole e non complesse.** Per il Credito Cooperativo italiano si tratta di un passaggio significativo: non solo verso una maggiore proporzionalità, ma anche verso **il riconoscimento a livello europeo della specificità del nostro modello cooperativo**, al pari di quanto già avvenuto per i sistemi cooperativi bancari di altri paesi europei.

Non si tratta di chiedere trattamenti di favore ma di riconoscere le specificità di banche, come le nostre, che, anche quando operano all'interno di un gruppo bancario cooperativo, restano banche di proprietà dei soci del territorio: persone, famiglie, imprese che vivono e lavorano nella stessa comunità. **Siamo banche fondate sul principio democratico "una testa, un voto", indipendentemente dal capitale posseduto. Non abbiamo finalità speculative: gli utili non vengono distribuiti, ma in larga parte accantonati a riserva e reinvestiti a beneficio della comunità. La raccolta nasce nel**

territorio e qui ritorna, sotto forma di credito, a famiglie e piccole imprese, alimentando un circuito virtuoso di sviluppo locale.

D'altro canto, l'Action Plan europeo sull'economia sociale ci riconosce esplicitamente come protagonisti. È uno strumento politico che lega la mutualità agli obiettivi di coesione e sviluppo che l'Europa si è data. Un'ancora normativa e culturale che rafforza la nostra posizione nel dibattito in corso e che fa ben sperare in un buon esito della consultazione. Un esito che sarà a vantaggio di tutti, specie le fasce sociali più deboli e i territori più a rischio. **Le BCC sono presenti dove altri hanno chiuso: nei borghi, nelle aree interne, nelle periferie,** dove spesso lo sportello bancario rappresenta l'ultimo presidio economico e sociale rimasto. **Conoscono i soci e i clienti non solo per dati di bilancio, ma per storia, reputazione, relazioni. Li accompagnano nei passaggi decisivi — l'avvio di un'attività, un investimento, un momento di difficoltà — quando la valutazione non è soltanto numerica, ma anche personale e comunitaria.** Questa conoscenza non è replicabile in un algoritmo. È frutto della relazione. Ed è ciò che il Credito Cooperativo italiano costruisce e custodisce da oltre 140 anni. La consultazione è aperta. La partita anche.

Barbara Camporeale

Crescita costante in un mondo incerto

I dati del bilancio 2025 di RomagnaBanca confermano i positivi trend degli ultimi anni e mostrano un livello di solidità senza precedenti



Sandro Barducci,
Direttore Generale RomagnaBanca

A poche settimane dall'Assemblea annuale dei soci, diventa quanto mai interessante scambiare qualche parola con il direttore Sandro Barducci, per approfondire i risultati di RomagnaBanca, realtà attorno cui ruota l'economia di buona parte del territorio che va da Rimini a Cesena.

Direttore, partiamo come di consueto dal contesto macroeconomico.

Nel corso del 2025, a seguito dell'attenuamento delle pressioni inflazionistiche, le principali banche centrali mondiali hanno proseguito, seppur con tempistiche diverse, il processo di allentamento della politica monetaria. Lo scenario macroeconomico globale continua, tuttavia, ad essere caratterizzato da un'elevata incertezza. Fino a poche settimane fa

le maggiori fonti di rischio erano rappresentate da un incremento dei dazi innescato dagli Stati Uniti, che impatterebbe sulla crescita economica, e dalle tensioni geopolitiche legate ai conflitti in Medio Oriente ed Ucraina, per le possibili interruzioni delle catene di approvvigionamento e l'aumento dei prezzi delle materie prime. A tutto questo, da fine febbraio, si è aggiunta la nuova guerra in Medio-Oriente legata all'attacco di Stati Uniti e Israele all'Iran, con conseguenze economiche e tensioni sui prezzi energetici ancora difficili da valutare.

In un contesto che resta così difficile, l'attività di RomagnaBanca come procede?

Grazie a scelte oculate e alla fiducia dei suoi soci e clienti, non risentiamo delle incertezze internazionali, mantenendo una capacità reddituale importante.

L'**utile netto** del 2025 è di 30,8 milioni, sostanzialmente allineato a quello dello scorso esercizio. Un risultato rilevante, se si pensa che è stato realizzato con uno sguardo rivolto al futuro, avendo adottato, anche nel corso del 2025, manovre e strategie con l'obiettivo di sostenere la redditività prospettica, sacrificando quella immediata. Tra queste, cito la sostituzione di strumenti finanziari a bassa redditività con altri a maggiore marginalità e gli accantonamenti prudenziali riferiti ai crediti *non-performing*.

Importante inoltre il contenimen-

to dei costi, frutto anche del piano esodi degli anni precedenti, grazie al quale si è concretizzata la riduzione del numero medio dei dipendenti (-5 unità rispetto allo scorso anno), che – essendo stato determinato da un efficientamento dei processi – non ha in alcun modo sacrificato il livello di servizio offerto alla clientela.

Andiamo ora a vedere più da vicino i volumi prodotti dalla Banca.

Sono in crescita, frutto di un'attività bancaria consolidata e capace di coniugare criteri imprenditoriali con le finalità mutualistiche e cooperative della Banca. Gli **impieghi**, che ammontano a 1.226 milioni, hanno fatto registrare una crescita del +1,9%, equivalente a +22 milioni (famiglie +2,7%, pari a +18 milioni; imprese +0,7%, pari a +4 milioni), dinamica superiore a quella del sistema bancario nazionale che, nello stesso periodo, ha registrato un aumento del +1,0%. In crescita anche la **raccolta**, segno della fiducia da parte del territorio nella nostra banca. La **raccolta diretta** ammonta a 1.518 milioni (+4,0%, equivalente a +58 milioni), mentre quella **indiretta** a 1.011 milioni (+16,9%, equivalente a +146 milioni), per un totale di 2.529 milioni (+8,8%, equivalente a +204 milioni).

In questo contesto di fiducia da parte della clientela, il vostro sostegno al territorio come si è configurato?

Abbiamo approvato nel 2025

nuove domande di fido per 321 milioni. Rispetto all'anno precedente si tratta di un +2,5% per importo, equivalente a +8 milioni, e +1,5% per numero richieste.

È stato apprezzato questo vostro impegno?

Direi di sì, vista la **crescita della clientela**, pari a oltre 600 unità in dodici mesi, che ci ha consentito di raggiungere le 52.300 unità.

Uno degli aspetti che hanno caratterizzato RomagnaBanca in questi anni è la robustezza patrimoniale. Ci offre qualche elemento su questo?

Il patrimonio di RomagnaBanca è interamente rappresentato dal capitale più pregiato (CET 1), indicatore che ci distingue sul mercato come Banca più solida rispetto alla media del Sistema bancario italiano (15,8% al 30/09/2025) e di quello europeo (16,3% al 30/09/2025), all'interno di un Gruppo Bancario come Cassa Centrale che a sua volta brilla per robustezza patrimoniale (29,1%). Nell'anno che si è appena concluso, il **CET 1 ratio** di RomagnaBanca ha oltrepassato il 40% (40,1% a fine 2025, 33,3% a fine 2024). Ricordo che tale indicatore misura la solidità degli istituti bancari (rapporto tra il capitale detenuto e i rischi incorporati nella gestione delle attività) e rappresenta il sigillo della competitività della banca, nonché il principale elemento a tutela di Soci e clienti.

Com'è cambiata la qualità del credito nel corso del 2025?

Gli indicatori sono fortemente migliorati negli ultimi anni e questo è stato possibile grazie alla costante capacità reddituale della Banca. L'**NPL ratio al lordo** delle coperture è pari al 2,6% rispetto al 3,2% di fine 2024, grazie ad un'importante diminuzione dei deteriorati (-6,7 milioni) che si assestano a 32 milioni a fine 2025. Tale ridimensionamento è peraltro avvenuto ricorrendo quasi esclusivamente a soluzioni interne (gestione attiva di recuperi ed incassi) che ci hanno permesso di preservare gli assets del nostro territorio. La copertura dei crediti deteriorati si assesta all'83,3%, mentre l'**NPL ratio al netto** delle coperture è pari allo 0,45%, marginale e in linea con lo scorso anno.

Quali altri obiettivi raggiunti dalla banca nel 2025 desidera sottolineare?

Condividiamo gli **obiettivi di sostenibilità** espressi nel Piano 2024-2027 del Gruppo Cassa Centrale Banca e siamo fortemente impegnati nel presidio e nella manutenzione degli immobili di proprietà e in locazione. **L'ampliamento e la ristrutturazione delle filiali** è per noi importante per realizzare una concreta presenza e vicinanza al territorio, caratteristiche che da sempre contraddistinguono le banche di Credito Cooperativo.

Un'attenzione particolare è stata dedicata alla **compatibilità ambientale**, grazie a soluzioni di progettazione eco-compatibile, che tenessero in conto le ultime innovazioni con tre ambiti di intervento: elettrico-illuminotecnico, impiantistico-meccanico e architettonico-strutturale.

Un'ultima domanda riguarda la formazione. RomagnaBanca ha continuato ad investire in questo ambito?

RomagnaBanca ha promosso numerose iniziative dedicate a tutti i collaboratori, con tre obiettivi essenziali: favorire la crescita personale dei dipendenti; approfondire conoscenze teoriche e pratiche, mediante progetti specifici mirati al miglioramento, all'aggiornamento e all'approfondimento di competenze tecniche e specialistiche, nonché progetti di alta formazione manageriale; inoltre, abbiamo ritenuto assolutamente essenziale continuare a coltivare tematiche identitarie, volte a trasmettere i principi propri del Credito Cooperativo, vera anima e risorsa irrinunciabile del nostro fare banca. Infine, mi preme sottolineare che sono state promosse e diffuse tematiche quali l'inclusione, l'uguaglianza di opportunità e la valorizzazione della diversità che, tra le altre cose, ci hanno consentito di intraprendere un percorso utile ad ottenere la certificazione sulla parità di genere. La Banca è infatti determinata a costruire un ambiente di lavoro sempre più inclusivo, in cui le diversità siano valorizzate e ogni persona possa svilupparsi in modo sano e rispettoso, senza discriminazioni. Ottenere la certificazione non è solo il conseguimento di un "bollino", ma una scelta strategica e responsabile, poiché non solo favorisce una maggiore equità interna, ma contribuisce anche a migliorare la reputazione e la fiducia dei clienti, nonché la sostenibilità dell'istituzione nel lungo termine.



Filiali più accoglienti ed efficienti

Nel corso del 2025 è stata rinnovata la zona casse della filiale "Sala di Cesenatico" e ammodernata la filiale "Savignano Cesare", per renderle sempre più accoglienti, con **spazi per la consulenza più riservati, dove la relazione personale possa essere salvaguardata**. Sono stati inoltre sostituiti gli impianti di condizionamento delle filiali "Bellaria Bordonchio" e "Savignano Cesare" con efficienti unità a pompa di calore. Nella sede amministrativa di "Bellaria Igea Marina" è stata operata la sostituzione di tutti i corpi illuminanti con nuovi prodotti a tecnologia LED.

Il valore della consulenza



RomagnaBanca
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO



La consulenza che dà valore ai tuoi risparmi

Il nuovo ruolo della consulenza nella società globalizzata prende forma in un progetto: "Consulenza valore". Ce ne parla Marco Galliani di Cassa Centrale Banca



Marco Galliani, chief wealth management officer di Cassa Centrale Banca

Il panorama di opportunità finanziarie che si presenta al risparmiatore oggi è quanto mai vario e spesso lascia un senso di spaesamento e incertezza. La facilità di accesso a strumenti finanziari tramite il web, se da una parte ci offre una conoscenza più vasta, tuttavia spesso porta a scelte non appropriate, confondendo il "prodotto in sé" con quello "adatto a sé", aspetto fondamentale in questo campo. Il migliore dei prodotti possibili potrebbe non essere affatto quello che è opportuno per la nostra situazione specifica. Si pensi alla differenza di condizione e di esigenze tra un giovane e una persona matura, oppure tra chi già ha coperture previdenziali e chi non ne ha affatto, o ancora tra chi ha un lavoro precario, chi è un libero professionista, oppure è un dipendente. Il fai da te è, in un campo di questo genere, altamente rischioso.

"Investire bene significa prima di tutto capire la propria situazione e i propri obiettivi."

Proprio per questo RomagnaBanca sta investendo sulla consulenza personalizzata, formando il suo personale in maniera sempre più professionale e prevedendo degli spazi dedicati all'interno delle proprie filiali così da garantire privacy e qualità della relazione con il cliente. Ma, soprattutto, **RomagnaBanca** può avvalersi dei servizi che l'appartenenza al Gruppo Cassa Centrale rende disponibili.

Proprio per questo ci siamo confrontati con **Marco Galliani**, Chief Wealth Management Officer di **Cassa Centrale Banca**, per avere da lui un quadro più ampio su cosa significhi oggi gestire i propri risparmi e come i nuovi servizi di consulenza evoluta, possano fare la differenza.

Galliani ci spiega cosa si intende con consulenza evoluta?

In primo luogo, occorre sottolineare il ruolo centrale che oggi assume la consulenza per chi voglia fare banca e per chi voglia utilizzare i servizi di una banca. È la ragione della crescita della nostra presenza capillare sul territorio, in controtendenza rispetto alla desertificazione di sportelli bancari specie nelle periferie, e del successo di questa scelta. Il

gruppo bancario Cassa Centrale è cresciuto nel 2025 di ben 147mila nuovi clienti e presidia il territorio di competenza con 1.500 filiali. Una scelta strategica, originale nel panorama bancario italiano, che sta pagando. Segno che rispondiamo a un preciso bisogno della clientela. Ma oggi la consulenza deve andare incontro a nuove esigenze.

Ce ne parli.

A fine 2025 abbiamo completato il nostro progetto di evoluzione della consulenza finanziaria, tenendo conto di tre linee centrali: il risparmio gestito, il wealth management (gestione del patrimonio del cliente) e la bancassicurazione. Tre ambiti differenti che tuttavia sono fortemente integrati nella nostra visione. È nato così il progetto **“Consulenza Valore”**.

In cosa consiste?

Si tratta di **un servizio di consulenza sull'intero patrimonio finanziario**, monitorato e gestito attentamente secondo obiettivi e priorità. Prevede la mappatura dei bisogni finanziari, assicurativi e previdenziali, una pianificazione coerente con gli obiettivi, il profilo di investimento e la sostenibilità del cliente, il monitoraggio continuo e una reportistica personalizzata. Il tutto accompagnato dalla guida di un consulente esperto con il supporto strategico di una struttura centrale dedicata (Investment Center).

Quali i passi che vengono compiuti nel rapporto con il cliente?

Prima di tutto, con la collaborazione del cliente, effettuiamo un check-up assicurativo per valutare il livello di copertura e proponendo delle soluzioni funzionali alla riduzione dei gap assicurativi. Di seguito adottiamo una visione globale del patrimonio del cliente, che prenda in considerazione sia gli investimenti che la liquidità disponibile, al fine di

costruire soluzioni coerenti con i suoi obiettivi di investimento e le opportunità di rendimento. Esempio. Se il o la cliente ha già un alto livello di copertura assicurativa chiaramente potrà spingersi finanziariamente un po' più in là rispetto a quello con forti carenze in tal senso, perché non avrà la necessità di mantenere un alto livello di liquidità o investire in soluzioni liquide per far fronte ad eventuali emergenze.

Parlava di formazione del personale delle vostre banche e dunque anche di RomagnaBanca.

Abbiamo costruito una piattaforma a supporto dei consulenti di tutte le banche del gruppo, che li guida nella selezione delle migliori soluzioni di investimento, tra fondi comuni, gestioni patrimoniali e l'intero ventaglio della nostra offerta di risparmio gestito, con l'obiettivo che possano effettivamente proporre alla clientela delle soluzioni di investimento in una logica di ottimizzazione del patrimonio finanziario complessivo. E per accompagnarli in questo percorso vi è il costante supporto formativo e tecnico da parte dei diversi team presenti all'interno della Direzione Finanza di capogruppo.

“Il rapporto diretto di consulenza resta il punto di riferimento per orientarsi tra le opportunità finanziarie.”

Ci spiega meglio cosa si intende con wealth management?

Il **wealth management** è un servizio professionale che mira alla gestione integrata del patrimonio di un individuo o di una famiglia, includendo aspetti finanziari, assicurativi, fiscali e previdenziali. Si tratta di un approccio personalizzato e globale, in cui il consulente analizza le esigenze specifiche

del cliente e propone soluzioni su misura per ottimizzare la crescita, la protezione del patrimonio nel tempo. Per questo abbiamo creato linee di gestioni patrimoniali personalizzate, che hanno avuto un ottimo successo. Si tratta di soluzioni costruite su misura per clienti che hanno esigenze specifiche e patrimoni più rilevanti. Per lo stesso target mettiamo a disposizione polizze di investimento finanziarie, fondi di investimento con strutture commissionali vantaggiose e strumenti di investimento nei mercati privati.

Quali sono le tendenze dei risparmiatori in questo inizio 2026?

Sono confermate le linee di prudenza registrate nel 2025, con forti preferenze per le soluzioni obbligazionarie o bilanciate, visto anche il contesto non semplice in cui operano i mercati. Abbiamo rilevato un forte interesse per i **Pir**, una soluzione di investimento che ha dato ottimi risultati, anche grazie al beneficio fiscale, soprattutto considerando che i nostri clienti sono molto fedeli e radicati, e il termine dei cinque anni dunque non spaventa.

Un altro grande cavallo di battaglia, per noi, poi sono i **Pac**, cioè i piani di accumulo di capitale, con i quali raccogliamo circa 80 milioni al mese sul fondo di Gruppo NEF, confermando una logica di accesso agli investimenti graduale, progressivo, ma costante nel tempo.

Quindi, per il cliente è molto importante un'attenta valutazione dei prodotti e dei servizi di investimento, al fine di salvaguardare il proprio risparmio e il proprio patrimonio. **Per le nostre banche, invece, cresce il senso di responsabilità per supportare la clientela** nelle scelte di investimento e di pianificazione finanziaria ed assicurativa, al fine di accompagnare la clientela nel suo percorso di raggiungimento degli obiettivi finanziari e di vita.

Consulenza Valore

la trovi
in RomagnaBanca

Non è solo questione di numeri, ma di visione: il tuo patrimonio è un progetto di vita che va tutelato

Di fronte alla complessità dei mercati globali, **la domanda che ogni investitore attento si pone** non è più solo "quanto rende?", ma "quanto è sicuro e coerente con i miei obiettivi?". Per rispondere a questa esigenza di chiarezza e protezione, la nostra Banca presenta **Consulenza Valore**, un modello di consulenza evoluta: protezione del patrimonio dall'inflazione, pianificazione successoriale (passaggio generazionale), efficienza fiscale e soluzioni su misura.

Nessuna offerta digitale standardizzata, la soluzione risiede dalla parte del cliente

Il vero lusso, oggi, è la serenità di sapere che è il consulente a vigilare sui propri risparmi con la stessa cura che si avrebbe di una proprietà di famiglia. La novità di "Consulenza Valore" risiede nel superamento delle soluzioni digitali standardizzate: la consulenza passa dal "prodotto" al "patrimonio". Il servizio si basa su un approccio "a quattro mani" tra banca e cliente, che inizia con una **mappatura profonda dei bisogni**: non solo obiettivi finanziari, ma anche necessità assicurative e previdenziali. Che si tratti di proteggere la famiglia, pianificare il post-lavoro o far crescere

il capitale, ogni scelta è coerente con il profilo di rischio e i desideri di sostenibilità dell'investitore.

Il modello unisce l'esperienza di un consulente dedicato al supporto tecnologico di una struttura centrale d'eccellenza, messa a disposizione da Cassa Centrale Banca. Grazie a una piattaforma innovativa, il professionista può monitorare quotidianamente il portafoglio, garantendo trasparenza e reattività rispetto ai cambiamenti del mercato. Il cliente riceve una reportistica periodica chiara, che permette di avere sempre sotto controllo l'evoluzione dell'Asset Allocation ed effettuare simulazioni, con il vantaggio di un **accesso a opportunità d'investimento solitamente riservate ai grandi capitali**.

Nonostante l'impiego di algoritmi avanzati, al centro resta sempre la relazione. Il nostro consulente non agisce mai da solo: è costantemente affiancato dagli specialisti dell'Investment Center di Cassa Centrale. È questa la forza del Credito Cooperativo: offrire le competenze e la solidità di un grande Gruppo nazionale con la sensibilità e la vicinanza di chi conosce il vostro nome e la vostra storia.

Un invito esclusivo: il patrimonio merita una visione d'insieme che guardi lontano, anche tra generazioni. Ti invitiamo in

filiale per una sessione di analisi personalizzata: scopri i vantaggi, la forma e la sicurezza di Consulenza Valore.

[Consulenti RomagnaBanca: formati per darti il servizio migliore](#) (anno 2025)



FORMAZIONE CONSULENTI



€107.786
(+87% vs 2024)

AREE FORMATIVE



Investimenti & Assicurazioni

Normative, mercati, eventi di settore



Previdenza

Fondi pensione e previdenza complementare



Corsi avanzati

Prodotti vita, CPI, investimenti sostenibili

"CONSULENZA VALORE"



20 partecipanti
alla 1ª edizione

Previdenza e consulenza il binomio vincente

*In RomagnaBanca già il 15% della clientela con età 0 - 17 anni ha un Fondo Pensione.
È la strada da percorrere per un futuro più sicuro*

Uno degli aspetti oggi fondamentali per garantire a se stessi e alla propria famiglia un futuro sicuro è una **gestione accorta della Previdenza**. I tempi in cui il sistema pensionistico era sufficiente per questo scopo sono passati e ora occorre attivarsi per mantenere il proprio tenore di vita, sia di fronte al tempo che passa e all'inevitabile invecchiamento personale, sia di fronte agli imprevisti della vita.

La buona notizia è che gli strumenti per farlo non mancano, purché ci si affidi ad una consulenza che permetta di integrare i

prodotti (assicurativi, di investimento, fondi pensione, ecc.) e di allineare la strategia ai propri bisogni specifici.

RomagnaBanca si è attivata sia nella **proposta di specifici strumenti finanziari**, sia nella formazione di un'adeguata consapevolezza tanto nelle giovani generazioni che in chi è più maturo. Se, infatti, è vero che prima ci si attiva e migliori saranno i risultati che si potranno ottenere, tuttavia non è mai tardi per provvedere allo scopo.

Basti pensare al TFR che, se lascia-

to in azienda, è destinato ad una rivalutazione bassa ed è privo dei vantaggi fiscali che lo Stato concede a chi lo versa in un Fondo pensione.

I vantaggi di un Fondo pensione sono molteplici: sicurezza garantita dalla vigilanza della COVIP, flessibilità e un valore che cresce nel tempo.

Ma è particolarmente intenso l'impegno di RomagnaBanca per quanto riguarda i giovani. Con **Pensaci Ora** RomagnaBanca offre alla clientela più giovane under 30, già titolare di un conto o che

intenda aprirlo, la possibilità di aprire il Fondo Pensione Aperto PensPlan Plurifonds di Itas Vita effettuando il primo versamento di 50 euro a chi attiva un ordine permanente per i versamenti successivi. Non è un caso che in RomagnaBanca ben il 15% dei clienti minori possieda il Fondo Pensione, trovandosi già nella migliore delle condizioni per guardare al proprio futuro.

11

**Parti in vantaggio!
Costruisci il tuo futuro
con il Fondo Pensione.**

Se sei titolare di un conto della Linea Giovani,
all'apertura del Fondo Pensione, ricevi
in omaggio il primo versamento di 50 €.

50 euro

RomagnaBanca
CREDITO COOPERATIVO ITALIANO

La banca più buona che c'è

Tel. 0541.342711
info@romagnabanca.it
www.romagnabanca.it

Investire in **sicurezza**

Far crescere il proprio patrimonio e il proprio Paese è possibile

La varietà degli strumenti per incrementare, senza eccessivi rischi, il proprio patrimonio è in continua evoluzione: un cambiamento che rende quanto mai necessaria

una consulenza personalizzata e qualificata. A titolo di esempio, presentiamo qui due soluzioni già interessanti che RomagnaBanca può offrire ai suoi clienti. Una

visita presso le filiali di RomagnaBanca permette di individuare la soluzione più consona alle proprie esigenze.

Il **PIR (Piano Individuale di Risparmio)** è un "contenitore" fiscale creato per sostenere le imprese italiane, canalizzando i risparmi dei privati verso l'economia reale del Paese. In pratica, investendo in un PIR, i tuoi capitali vengono destinati per legge ad azioni e obbligazioni di aziende residenti in Italia, con un occhio di riguardo per le piccole e medie imprese (PMI).

I PIR offrono vantaggi notevoli, in particolare a chi pensa al medio e lungo periodo. Mantenendo l'investimento per almeno 5 anni, non si paga il 26% di imposta sulle rendite finanziarie. Inoltre, il capitale è esente dall'imposta di successione per gli eredi. Sostenendo direttamente la crescita delle eccellenze del Made in Italy, si mette in atto un investimento a medio-lungo termine con un forte beneficio fiscale.



Altro strumento estremamente utile sono i **PAC, Piani Accumulo Capitale**. Si tratta di versamenti fissi, modulabili dal cliente con estrema flessibilità sia per la cifra mensile da versare, che per i tempi di uscita. Con i PAC si riduce il rischio della volatilità del mercato.



In entrambi i casi, RomagnaBanca offre soluzioni fortemente orientate alla sostenibilità ambientale, quali i **fondi NEF**, specializzati in investimenti in aziende che garantiscono il rispetto degli ESG, quali il rispetto dell'ambiente, dei diritti dei lavoratori, la trasparenza gestionale.

PRODOTTI E SERVIZI

RomagnaBanca informa e forma!

La formazione per tutti e tutte, così da acquisire una consapevolezza finanziaria adeguata, è la grande scommessa

Una buona strategia di investimento non può non realizzarsi senza una buona formazione personale. Per questo RomagnaBanca, da tempo, investe energie per offrire alla propria clientela non solo prodotti tra i più innovativi, non solo personale formato professionalmente e supportato dalla Capogruppo, ma anche importanti momenti di informazione e formazione aperti a tutta la compagine sociale e a tutta la clientela.

Sono numerosi i momenti formativi aperti alla clientela, organizzati da RomagnaBanca nell'arco degli ultimi anni.

Inoltre da tempo viene proposto, in collaborazione con il credito cooperativo regionale, il progetto



Progetto GLHF

*Investire nella
formazione significa
investire nel futuro
della propria clientela*

to GLHF - Good Luck Have Fun, dedicato alle scuole superiori, capace di coinvolgere quest'anno 2 mila studenti e studentesse.

Un progetto innovativo che affianca a momenti frontali, occasioni più interattive, quali il gioco e concorsi.

Ma la formazione riguarda anche gli adulti, mediante i **"Convegni Finanza"** con esperti della Capogruppo Casa Centrale Banca.

Appuntamenti annuali dedicati all'analisi degli scenari finanziari, andando a considerare le

modalità con cui spesso viene effettuata la scelta di investimento, mettendo in guardia dagli slanci emozionali o dai blocchi mentali, così frequenti e tali da portarci ad errori che si pagano caro.

Successivamente l'attenzione si è spostata sulle diverse **opportunità e modalità di investimento**, con un occhio particolare alle truffe, come abbiamo approfondito nel numero di dicembre scorso. I truffatori hanno infatti come primo alleato il cliente stesso e i suoi errori, rispetto ai quali la consapevolezza è il primo passo per evitarli.

RomagnaBanca persegue con convinzione e impegno questa strada e non mancherà di offrire una **consulenza diffusa**, una vera propria scuola finanziaria permanente per crescere insieme.



Convegno Finanza

Proteggere il futuro:

il nuovo Check-up Assicurativo di RomagnaBanca

In un mondo sempre più incerto, la serenità non deriva solo da una buona gestione dei risparmi, ma dalla capacità di proteggere ciò che conta davvero: la famiglia, la salute, la casa e il proprio tenore di vita futuro. Spesso, però, ci muoviamo tra polizze sottoscritte in tempi diversi, coperture frammentate o, al contrario, rischi importanti lasciati totalmente scoperti. Per rispondere a questa esigenza di chiarezza e sicurezza, RomagnaBanca presenta il nuovo **Check-up Assicurativo**, un servizio all'avanguardia sviluppato in collaborazione con il Gruppo Cassa Centrale.

Un'analisi su misura per ogni esigenza

Il Check-up Assicurativo non è un semplice preventivo, ma una vera e propria **consulenza professionale** che parte dalle persone. Grazie a un set di domande mirate e variabili, il consulente della banca è in grado di **mappare con precisione i bisogni reali** del cliente. Il servizio analizza diverse aree critiche: dalla protezione del reddito in caso di infortunio o malattia, alla tutela del patrimonio e della casa, fino alla previdenza e alla gestione della non autosufficienza. L'obiettivo è **far emergere le priorità** del cliente, trasformando concetti complessi in una strategia di protezione chiara e personalizzata.

La novità: una visione completa a 360°

Una delle innovazioni principali di questa versione evoluta è la capacità di integrare nell'analisi

anche le polizze che la clientela ha già sottoscritto con altre compagnie o intermediari. Questo permette di avere, per la prima volta, una **visione d'insieme del proprio livello di copertura**. Inserendo massimali, garanzie e scadenze dei contratti esterni, il sistema calcola con estrema precisione l'effettivo "bisogno residuo". Si evita così il rischio di pagare per coperture doppie o, peggio, di restare vulnerabili proprio dove si pensava di essere protetti.

Tecnologia e trasparenza al servizio del cliente

Il risultato di questo processo è un **documento di sintesi** estremamente chiaro: un report grafico, disponibile anche in formato PDF, che illustra il livello di protezione raggiunto per ogni area di rischio. Il cliente può visualizzare immediatamente dove la sua "batteria della sicurezza" è carica e dove invece è necessario intervenire. Questo strumento di monitoraggio, integrato nei sistemi della banca, consente al consulente di aggiornare periodicamente l'analisi, seguendo l'evoluzione della vita del cliente.

"Proteggere il proprio futuro non significa accumulare polizze, ma costruire una strategia chiara e su misura."

Perché farlo ora?

Prendersi cura della propria protezione non significa solo acquistare una polizza, ma compiere una **scelta di responsabilità** verso sé stessi e i propri cari. Con il Check-up Assicurativo, RomagnaBanca non offre solo prodotti, ma mette a disposizione un **metodo scientifico e trasparente** per dare solidità ai progetti di vita. Rivolgersi al proprio consulente di fiducia per una sessione di check-up è il primo passo per trasformare l'incertezza in un futuro pianificato e sicuro.



Inquadra il Qr code e scopri di più!



BANCASICURA
CHECK UP
ANALISI PROTEZIONE E PREVIDENZA

Assicurati di essere protetto.

Il valore sociale della prossimità

Il Bilancio sociale racconta, più di ogni altro dato, la rilevanza dell'attività di RomagnaBanca, a beneficio dell'intera collettività

Nel panorama economico attuale, il concetto di "banca di comunità" non è solo una definizione, ma una missione quotidiana che si traduce in vicinanza, ascolto e sostegno tangibile. **RomagnaBanca Credito Cooperativo** e le organizzazioni non profit condividono, per natura, un medesimo obiettivo: sono enti di prossimità che operano non per il vantaggio di pochi, ma per generare valore a beneficio dell'intera collettività. Di qui nasce una spontanea e naturale sinergia che il Bilancio sociale fotografa perfettamente.

Anche nel 2025, attraverso una politica mirata di **erogazioni liberali e sponsorizzazioni**, la Banca ha distribuito sul territorio complessivamente **474.700 euro**. Se allunghiamo lo sguardo al triennio 2023-2025, la cifra raggiunge l'importante traguardo di **1.269.000 euro**.

Gli interventi sono stati equamente distribuiti nelle aree in cui la Banca opera, garantendo una ri-

caduta omogenea. Nel solo 2025 sono state attivate ben **379 collaborazioni**, che salgono a **1.096** considerando l'intero triennio.

Tra le novità più significative del 2025 spicca la prima edizione della campagna di crowdfunding "**Insieme si cresce**". L'iniziativa ha permesso di finanziare 8 progetti legati all'assistenza e all'inclusione sociale. Oltre **900 donatori** coinvolti per una raccolta totale di **88.000 euro**, di cui oltre 21.000 euro garantiti dal contributo diretto di RomagnaBanca.

L'impegno di RomagnaBanca determina una crescita che passa per tre pilastri: la cultura, la scuola e lo sport.

Per la **cultura**, il finanziamento di festival, rassegne, mostre e pubblicazioni ha alimentato il senso di identità locale, trasformando eventi culturali in momenti di relazione interpersonale.

Il sostegno al **sistema educativo** si è tradotto nel contrasto alla

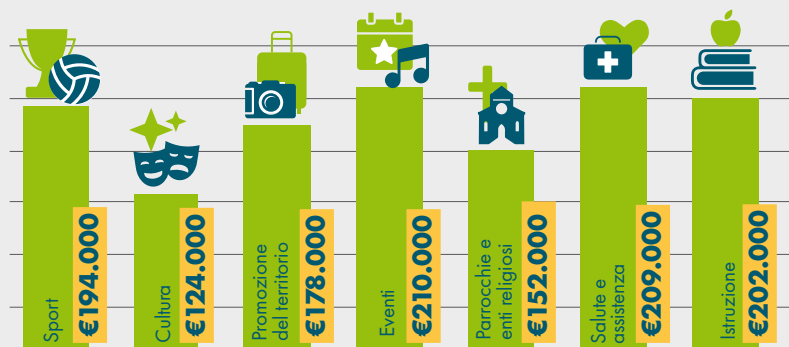
dispersione scolastica, nell'assegnazione di borse di studio e nella ristrutturazione di ambienti didattici, investendo direttamente sul futuro delle giovani generazioni.

Con **oltre 50 associazioni sportive** dilettantistiche sostenute nel 2025, RomagnaBanca promuove stili di vita sani e l'aggregazione giovanile, riconoscendo nello sport un veicolo fondamentale di educazione e salute.

Infine, la Banca resta il partner privilegiato delle **PMI** e del comparto turistico. Attraverso la collaborazione con enti e associazioni di categoria, sono state promosse iniziative per l'animazione dei centri storici e sostenuti hub territoriali e workshop dedicati all'imprenditoria locale.

RomagnaBanca contribuisce attivamente alla costruzione di un "**capitale sociale**" unico, capace di rendere il territorio più resiliente, inclusivo e competitivo.

CONTRIBUTI E SPONSORIZZAZIONI triennio 2023-2025



A San Patrignano la gentilezza si fa coraggio e futuro

*RomagnaBanca offre a soci, clienti e ad oltre 600 studenti,
emozioni e preziosi spunti di riflessione*



16

Mattinata speciale, sulle colline di San Patrignano il 19 marzo scorso, dove da 6 anni si svolgono i "Colloqui di Primavera", l'originale ed apprezzato format nato ben 22 anni fa, con cui RomagnaBanca propone a soci, clienti e studenti delle superiori del circondario dialoghi attorno al tema che caratterizza il calendario annuale.

In un'epoca connotata dalla brutalità e dal cinismo, si è indagata quest'anno la **"forza della gentilezza"**, intesa non solo come un garbato esercizio di stile, ma come una dimensione profonda, capace di trasformare il dolore in speranza e il conflitto in democrazia.

Guidati brillantemente, come di consueto, da Sergio Gatti, direttore di Federcasse, si sono alternati

personaggi provenienti da diversi ambiti, tutti di grande impatto anche emotivo sul pubblico.

La fantasia come bussola: il lieto fine di Elisabetta Dami

Il viaggio è iniziato con la testimonianza di Elisabetta Dami, la "mamma" di Geronimo Stilton. La sua è una storia di trasformazione: nata da un dolore personale in un reparto pediatrico, la sua creatività è diventata una missione per donare coraggio ai bambini malati. Per la Dami, la gentilezza è legata a una "bussola dorata" di valori universali: amicizia, rispetto, legalità e, soprattutto, collaborazione.

Il ritmo dell'ascolto: il Jazz secondo Gegè Telesforo

Dalla letteratura alla musica, la gentilezza cambia spartito ma non sostanza. Gegè Telesforo ha portato sul palco l'esperienza del Jazz, definito dall'UNESCO patrimonio immateriale dell'umanità non solo per l'arte, ma per la sua capacità di abbattere frontiere politiche e culturali. Nel jazz, la gentilezza si traduce in ascolto attivo: per improvvisare non si può essere approssimativi. Occorre una disciplina ferrea, che Telesforo definisce "disciplina del piacere", per mettersi al servizio degli altri musicisti.

Fare squadra: la lezione di Andrea Lucchetta

Anche lo sport, nelle parole del campione Andrea Lucchetta, diventa una metafora della gentilezza nell'accoglienza. Passare la palla al compagno con cura non è solo un gesto tecnico, ma un atto di fiducia che permette alla squadra di trovare un obiettivo comune. Lucchetta, oggi impegnato nell'attività ludica con i più piccoli per trasmettere valori alle nuove generazioni, ha parlato della gentilezza come inclusività reale.

Emblematico è stato il racconto del piccolo Francesco, un bambino non vedente in carrozzina: Lucchetta ha abbassato la rete all'altezza dei suoi occhi e ha guidato la sua mano per fargli sentire il tocco della palla, invitando tutti i compagni a inginocchiarsi per giocare alla sua stessa altezza.

La gentilezza che non tace: la "rabbia" gentile di Nico Acampora

Il momento di rottura, necessario e potente, è arrivato con Nico Acampora, fondatore di PizzaAut. Acampora ha provocatoriamente scelto di parlare di rabbia, quella di un padre che vede negati i diritti fondamentali del figlio autistico. La sua critica è rivolta a una società che spesso confonde la gentilezza con l'ipocrisia: aziende che preferiscono pagare multe piuttosto che assumere persone disabili o che organizzano serate sulla "diversity" senza praticarla davvero. Il racconto dell'abbraccio tra i suoi ragazzi e il Presidente Mattarella o del grembiule di PizzaAut indossato da Papa Francesco ha ribadito un concetto cardine: un'economia che scarta gli uomini è un'economia malata; la gentilezza è "dimostrare che un'altra economia è possibile". Parola di Papa Francesco!

Democrazia e Informazione: la visione di Agnese Pini

Agnese Pini, direttrice di QN, ha legato la gentilezza al concetto di democrazia che, ha spiegato, non è il regno del consenso assoluto, ma lo spazio del conflitto gentile: un confronto che ha il senso del limite e che evita lo spargimento di sangue.

La Pini ha ammonito sulla fragilità dei diritti, ricordando come le donne abbiano ottenuto il voto solo 80 anni fa grazie a un conflitto non violento e come siano state protagoniste di un processo che è ancora in corso e che deve essere assolutamente completato affinché si giunga a una piena democrazia. La gentilezza nell'informazione significa dunque coltivare la coscienza come un "muscolo etico", allenandola quotidianamente per essere pronti a dire "no" di fronte all'orrore o all'ingiustizia, evitando che la violenza diventi un contagio a cui ci si abitua per indifferenza. Pini, nella fattispecie, ha citato l'immagine del bambino arrestato a Minneapolis, operando un inquietante parallelo con la foto del piccolo ebreo del ghetto di Varsavia arrestato da nazisti, facendo capire la gravità che può accadere se si cede alla distrazione e all'abituarsi. La storia insegna.

La gentilezza non è un esercizio di stile, ma una forza capace di trasformare il dolore in speranza e il conflitto in democrazia

La mattinata è stata accompagnata dalle performance del **quartetto Jazz del Conservatorio Madonna-Lettimi** di Cesena e Rimini, a cui si è unito, improvvisando magistralmente, Gegè Telesforo. Vero e proprio outsider è stato **Pierluigi Lunedei**, finalista a The Voice Senior, che ha incantato il pubblico con un paio di pezzi di Dalla e Battisti. L'evento di San Patrignano ha dimostrato che la gentilezza è un lavoro, un presidio di libertà che si esercita nel mutuo rispetto e nella lotta alle disuguaglianze. Un presidio che è una responsabilità personale: ognuno può fare la sua parte. Non stupisce che a promuovere l'evento sia, da anni, RomagnaBanca, che fa parte del Credito cooperativo, ovvero una banca che è condivisione, mutualismo, attenzione al territorio.



Inquadra il Qr code
e guarda il video
del Convegno!

Ascolto: la **nota gentile** della **musica** e della **vita**

Gegè Telesforo, polistrumentista e conduttore che ha fatto del "garbo" la sua firma, ci racconta come la gentilezza dell'ascolto ci apra al mondo.



La curiosità è alla base della creatività: avvicinare persone diverse mi ha permesso ogni volta di imparare qualcosa di nuovo.

Se cerchi il nome di Gegè Telesforo sul web, la prima parola che lo descrive e che balza agli occhi è "garbo". Non è un caso: in un panorama mediatico spesso urlato, Telesforo rappresenta un'eccezione fatta di competenza, ironia e una leggerezza mai superficiale. Musicista raffinato, inventore di un linguaggio vocale unico e volto storico di una TV di qualità, lo abbiamo incontrato

alla fine del Convegno di RomagnaBanca del 19 marzo.

Gegè, la rete ti descrive come un artista che affronta le passioni con un garbo d'altri tempi. Quanto ha inciso questo tratto nella tua carriera?

È un background culturale che ho assimilato fin da piccolo e che mi appartiene eticamente. Vengo da una famiglia di professionisti, persone "per bene", sensibili e attente alla vita degli altri. Questa educazione mi ha portato a essere curioso nei confronti della vita e dell'arte. La curiosità, d'altronde, è alla base della creatività: avvicinare persone diverse mi ha permesso ogni volta di imparare qualcosa di nuovo.

Oggi sei un punto di riferimento per le nuove generazioni. Cosa cerchi di trasmettere ai giovani talenti che scopri?

Conservo intatto l'entusiasmo di scovare nuovi talenti. Cerco di offrire loro la possibilità di capire cosa significhi passare dai libri del conservatorio al palcoscenico. Sono due mondi molto diversi: studiare è forse la parte più facile, ma imparare l'arte di lavorare e vivere di musica in Italia è una sfida diversa che bisogna apprendere sul campo.

Il tuo nome è indissolubilmente legato a quello di Renzo Arbore. Insieme avete portato l'ironia nelle case degli italiani. Si concilia lo sberleffo, a volte graffiante, con la gentilezza?

Sì, certamente, ma occorre chiarire che l'ironia non è satira. La satira a volte rischia di diventare offensiva, mentre nei nostri programmi televisivi non abbiamo mai offeso nessuno. Al massimo siamo stati autoironici, ci siamo presi in giro tra noi. L'umorismo per me è una forma di intelligenza necessaria per sopravvivere e per comprendere anche le cose meno belle della vita.

C'è molto del Mediterraneo e della tua Puglia in quello che fai. Spesso si gioca sul contrasto tra il calore mediterraneo e la

riservatezza del Nord. Tu come la vedi?

Non amo fare paragoni di questo tipo perché ho moltissimi amici, sia professionali che personali, nel Nord Italia e nel Nord Europa con cui ho rapporti straordinari. Se proprio dovessi dire qualcosa di "gentile" a un uomo del Nord, gli direi semplicemente di venire a trovarci più spesso: da noi fa più caldo e, lasciamelo dire, si mangia decisamente meglio!

Parlando di Jazz, qual è per te il brano che meglio incarna il concetto di "gentilezza"?

C'è tanta musica jazz che mi ha segnato, dalle composizioni più energiche alle ballate più struggenti. Ma se penso alla gentilezza, mi viene in mente "Round

Midnight" di Thelonious Monk. È una ballad che ogni musicista di jazz ama e deve conoscere: i suoi intervalli melodici creano qualcosa di incredibilmente emozionante.

Sei molto attivo anche nel sociale, come testimonial per i City Angels e come Goodwill Ambassador per UNICEF.

Che legame c'è tra il pentagramma e la solidarietà?

Il nesso è che la musica non la facciamo solo per noi stessi, ma per gli altri. Questa consapevolezza mi ha portato naturalmente a collaborare con organizzazioni che si occupano seriamente degli ultimi. Alla fine, la nota dominante di tutto è l'ascolto: è quello che serve sia sul palco che nella vita di tutti i giorni.

Non perdiamo il **potere** che ci ha **reso umani**

Agnese Pini, giovane direttrice di QN, ci svela il nesso tra gentilezza e democrazia e ci ricorda che non è un sogno, ma la realtà che abbiamo faticosamente costruito

In un'epoca segnata da conflitti e toni sempre più aspri, parlare di gentilezza può sembrare un esercizio di stile o, peggio, un ingenuo idealismo. Eppure, per chi osserva il mondo con occhio critico, la gentilezza non è affatto un sentimento evanescente, ma l'architettura stessa della nostra

democrazia. Con Agnese Pini, direttrice di QN ed ospite al convegno di RomagnaBanca, esploriamo il legame profondo tra etica, coraggio e impegno civile.

Agnese, al Convegno abbiamo parlato di gentilezza, ma viviamo in un mondo che sembra andare

nella direzione opposta. C'è ancora spazio per questo concetto o è solo un sogno?

In realtà, la gentilezza è stata lo spazio in cui abbiamo vissuto negli ultimi ottant'anni, almeno nel nostro mondo. Quando parliamo di diritto internazionale, ecosistema democratico, divisione dei poteri, sindacati e Parlamento, stiamo parlando proprio di gentilezza: è il modo della politica di essere "potere gentile". Dobbiamo difenderlo con consapevolezza, perché oggi qualcuno cerca di convincerci che tutto questo sia noioso, inutile o superato. È una menzogna: ciò che abbiamo è un miracolo della storia, mai accaduto prima, anche per quanto riguarda i diritti delle donne. Questo miracolo si regge sui limiti che abbiamo posto al potere, e quei limiti sono, essenzialmente, gentilezza.

20

Qual è la battaglia prioritaria che ognuno di noi dovrebbe fare oggi?

Non cedere mai. La prima battaglia è restare umani di fronte all'orrore: quando vediamo la foto di un bambino arrestato o uomini in catene, dobbiamo avere il coraggio di dire che ci fa schifo e che non va bene. Il diritto internazionale è il limite posto al potere; quando le guerre lo violano senza spiegazioni, dobbiamo dire chiaramente che è sbagliato. Bisogna stare sul pezzo e non arretrare di un millimetro.

Esistono esempi di "gentilezza efficace" che vanno in controtendenza rispetto al cinismo attuale?

Ce ne sono molti, le persone sono radicalmente buone e vive. Un esempio è proprio una giornata come questa, organizzata da una banca, una realtà che solitamente si immagina lontano da certi temi, e che invece sceglie di ricordarci l'ABC del nostro vivere civile.

Nel suo libro "La verità è un fuo-



Difendere la democrazia significa difendere quel "potere gentile" che abbiamo costruito nella storia

co", lei ha parlato del coraggio necessario per guardare la verità, anche personale. Che legame c'è tra il coraggio e la gentilezza?

Il coraggio non è una dote innata, almeno non per me. Si è coraggiosi quando non si può fare a meno di esserlo, quando senti che non puoi rinunciare a dire o fare una cosa perché l'alternativa sarebbe peggiore e inaccettabile. Nel mestiere di giornalista, o quando si dirige un giornale, si è costretti a scelte difficili: il coraggio nasce dal possedere un limite morale interiore. Quel limite ti dice fin dove puoi spingerti, anche attraverso i compromessi, ma ti impedisce di andare oltre. È una spinta che viene dalla realtà stessa.

Sulla sua storia personale ha influito molto l'esempio di suo padre, ex sacerdote, che scelse di adottare due bambini, i suoi fratelli. Cosa le ha lasciato questa esperienza rispetto al tema della gratitudine e della gentilezza?

Mio padre mi ha lasciato in-

segnamenti meravigliosi legati all'amore, al dono e alla gratuità, ma soprattutto una lezione di pragmatismo etico: fare quello che possiamo. Non si può fare tutto e non bisogna scoraggiarsi per i propri limiti. Mio padre adottò dei bambini semplicemente perché poteva farlo; aveva qualcosa di più da dare a chi aveva meno. Fare la propria parte è già tantissimo.



Inquadra il Qr code e segui le storie al femminile

"Umanamente parlando..."

RomagnaBanca lancia il Podcast che mette la persona al centro

Romagnabanca ha intrapreso un nuovo progetto che affonda le radici in ciò che abbiamo di più prezioso: la nostra umanità. È nato "Umanamente parlando...", un podcast che trasforma i nostri valori in dialoghi, che si realizzano in una relazione reale e personale ma che si aprono a tutti grazie alle tecnologie della rete.

L'idea nasce dall'intento di andare oltre i dati e i numeri, per parlare e lasciar parlare le persone. Così, all'interno del podcast, saranno protagonisti **coach, artisti e formatori** che hanno fatto dell'esperienza umana il centro della propria missione.

A condurre i "dialoghi di umanità" saranno la professionalità e la grazia di **Simona Atzori**, artista e amica di lunga data di Romagna-

Banca. Con la sua straordinaria capacità di testimoniare la bellezza della vita oltre ogni limite, Simona dialogherà con ospiti d'eccezione, esplorando le diverse declinazioni dell'essere umano.

Il podcast viene registrato nel cuore pulsante della banca, presso la Sede di Bellaria, nella sala clienti, proprio accanto al pianoforte che già ospitò l'indimenticabile incontro con Amalia Ercoli Finzi.

Le conversazioni, della durata di circa un'ora ciascuno, con presenza di pubblico, si concluderanno con un piccolo buffet, per continuare a scambiarsi idee "umanamente".

Dopo la prima puntata con **Natale Brescianini**, monaco benedettino camaldolese che esplora con successo il mondo della formazione aziendale e del

Coaching, e la seconda lunedì 27 aprile, ore 17.30, Sede di Bellaria, con **Giusy Versace**, atleta paralimpica, artista e senatrice; seguiranno altri coinvolgenti incontri il 26 maggio, il 22 settembre, il 27 ottobre e il 24 novembre.

È possibile prenotarsi tramite il portale eventi del sito di RomagnaBanca. Gli eventi saranno aperti a collaboratori e soci (fino a un massimo di 50 posti). Vi è tuttavia la possibilità di seguire il dialogo in versione audio su **Spotify**, oppure in versione video sul canale ufficiale **YouTube** di RomagnaBanca.

"Umanamente parlando..." non è solo un podcast, è l'impegno della tua banca che vuole continuare a essere, prima di tutto, una comunità di persone.

21

Umanamente Parlando...

Puoi ascoltare tutti gli episodi su **Spotify** e **YouTube**

Inquadra il Qr code!



 **YouTube**

 **Spotify**






La Briscola di Sant'Antonio, 34ª edizione

Briscola di Sant'Antonio



Primi classificati

Il 13 e 14 gennaio si è svolta presso la Villa Torlonia di San Mauro Pascoli la tradizionale **Briscola di Sant'Antonio**, con il tutto esaurito e grande partecipazione. Immane, oltre all'amicizia e la voglia di stare assieme, un caldo vin brulè, la ciambella, i ciccioli e i ceci tostati sulla piastra, preparati dall'Associazione "Torre" di San Mauro Pascoli e offerti a tutti i presenti.

La Caveja, trofeo della Romagna, è stata vinta dalla coppia Erio Della Pasqua – Giuseppe Buda di Savignano sul Rubicone; secondi Marcella Zanzani – Massimo Bracci di Bellaria Igea Marina (nella foto, insieme al Presidente Corrado Monti). Il torneo di "consolazione" è stato vinto da Enrico Pironi – Claudio Paganelli. Durante la seconda serata si sono svolte anche tombole benefiche, il cui ricavato è stato devoluto a Lorenzo Paolucci, vincitore del Premio "Vivere per gli altri" e prezioso volontario di Cesenatico, col fine di supportare le attività socio-assistenziali curate sul territorio.

27° Torneo di Maraffone. Ecco i vincitori!

22

Il 13 febbraio, presso la Sala "Fulgor" della Parrocchia di Sant'Egidio Abate a Gambettola, si sono sfidate 64 coppie, nel tradizionale **torneo di Maraffone** organizzato da RomagnaBanca per i propri Soci.

Una serata dedicata alle tradizioni romagnole, impreziosita da un buffet preparato dai volontari della parrocchia Sant'Egidio Abate di Gambettola.

Hanno portato a casa il trofeo la Caveja e prodotti tipici locali la coppia Nereo Paganelli - Emanuele Bastoni di Sala di Cesenatico, superando tutti i contendenti.

Sono andati a premio anche le coppie Aldo Pacini di Savignano - Cristian Fedeli di San Mauro Pascoli (secondi), Massimo Barilli di San Mauro Pascoli - Gabriele Ravegnini di Savignano (terzi).

Il Torneo B di "consolazione", ha visto sul gradino più alto del podio la coppia Carlo Vallorani - Piero Borghesi di Sala di Cesenatico, premiati con un prosciutto ciascuno.

Torneo Maraffone 2026



Primi classificati



La Festa in Romagna premia "Paròli"

In occasione della "Festa in Romagna" del 6 marzo è stata consegnata la Melagrana d'Argento, il premio della 26ª rassegna Paròli, alla compagnia Chi Mat de Villag di Rimini che, con la commedia "La nota ad San Martein", ha raccolto il massimo dei voti da parte del pubblico partecipante, che anche quest'anno ha riempito i teatri, fino al tutto esaurito, durante i sei spettacoli per un totale di oltre 2000 presenze.

I giovani Soci al Primo soccorso!

Il "Gruppo Giovani Soci RomagnaBanca", in collaborazione con Croce Verde di Gambettola, ha organizzato il 12 marzo scorso un prezioso corso di Primo soccorso e disostruzione pediatrica, per under 35. La serata formativa è stata connotata da numerose prove pratiche per agire consapevolmente e tempestivamente durante le principali emergenze: manovre salvavita, gestione traumi, ferite, ustioni e altri malori, con un approfondimento specifico sulla disostruzione pediatrica. Ad ospitare gli oltre 50 giovani iscritti è stata la Parrocchia di Sant'Angelo di Gatteo.



Soci in gita a Parma e Fontanellato. Trekking sui Piani di Ragnolo e visita al Borgo di Sarnano

Sono stati circa **300 i partecipanti** alla gita dell'11 e 12 aprile a **Parma e a Fontanellato**, mentre i più sportivi, 80 sono gli iscritti, parteciperanno al **Trekking sui Piani di Ragnolo**, per poi concludere la giornata con la visita al **Borgo di Sarnano** il prossimo **23 maggio**.

Le tradizionali gite di primavera sono un' apprezzata occasione per tutti i Soci, i loro familiari e gli amici per vivere insieme le bellezze artistiche italiane, immergersi nella natura e assaporare le tradizioni culinarie tipiche dei luoghi visitati.

Se a Parma la storia incontra l'arte, grazie a perle architettoniche note e meno note, quali il Teatro Farnese tra le tante, dopo il pranzo presso la speciale location ispirata al tipico "Casello parmense", i Soci si sono spostati per visitare le magiche atmosfere di Fontanellato, tra piazzette, portici e botteghe artigianali.

Il Trekking sui Piani di Ragnolo, invece, permetterà di aprire il proprio sguardo a panorami mozzafiato per poi scendere presso l'incantevole borgo fortificato di Sarnano, dove si potrà vivere un vero e proprio salto nel tempo, fino a riscoprire un Medio Evo affascinante e suggestivo.



23

Assemblea dei Soci e incontro preparatorio

L'annuale **Assemblea Ordinaria dei Soci** quest'anno è ancora più importante, essendo prevista l'elezione delle cariche sociali, domenica 10 maggio 2026 alle ore 9,00 presso il Palacongressi di Bellaria. In preparazione all'Assemblea, il Consiglio di Amministrazione di RomagnaBanca promuove un **incontro dedicato ai soci**, lunedì 27 aprile alle ore 20.45 a San Mauro Pascoli presso la Sala del Teatro di Villa Torlonia, nel corso del quale ciascuno, senza formalità, potrà confrontarsi con gli amministratori, con la direzione e con gli altri soci. Verranno illustrati e commentati in anteprima i dati economici, patrimoniali, finanziari e condivisi i risultati del bilancio sociale; sarà inoltre possibile toccare ogni altro argomento di interesse dei soci.

Soci in festa il 10 maggio a Villa Torlonia

La tradizionale festa dei Soci di RomagnaBanca si svolgerà presso la Villa Torlonia a San Mauro Pascoli, a partire dalle ore 16,30 del 10 maggio prossimo. I Soci potranno assistere al concerto di Adolfo Sebastiani & Band, nel loro Official Tribute Show ad Adriano Celentano. Per i più piccoli saranno presenti spettacoli e animazione, mentre per tutti è garantita una ricca cena con prelibatezze romagnole (maccheroncini al pesce, piada, affettati, salsiccia e frittura di pesce).

Attenzione alle date di prenotazione online, dal 4 all'8 maggio, a cui consegnerà il ritiro direttamente all'ingresso di Villa Torlonia dei buoni consumo.

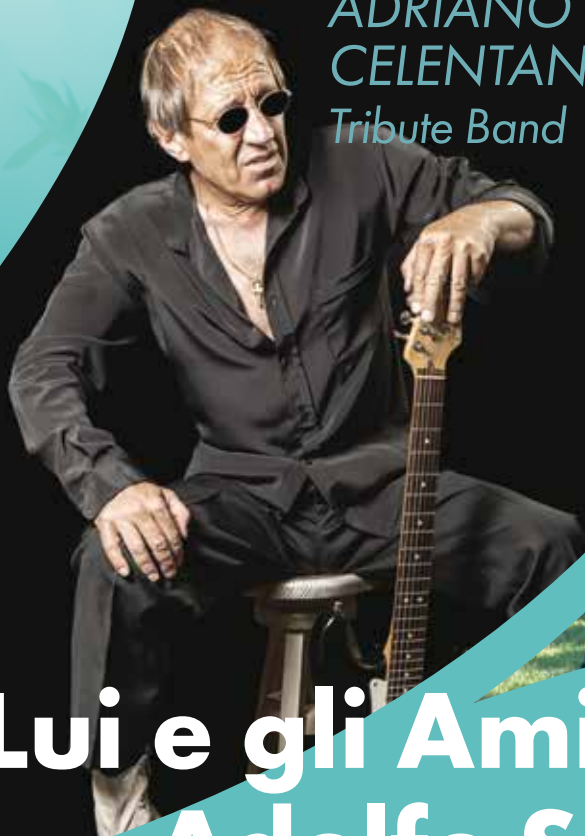


Soci in festa

10 MAGGIO 2026 | ORE 16.30

VILLA TORLONIA SAN MAURO PASCOLI (FC)

ADRIANO
CELENTANO
Tribute Band



Lui e gli Amici del Re con Adolfo Sebastiani

IN CONCERTO

Ingresso riservato ai Soci e familiari di Romagnabanca, che potranno prenotarsi on line sul sito eventi.romagnabanca.it e scaricare il biglietto di ingresso, che darà diritto al ritiro del BUONO CONSUMAZIONE PER DUE PERSONE, direttamente all'ingresso della festa.



Inquadra il QR code e prenotati!
Prenotazione dal 4 all'8 maggio

info@romagnabanca.it
www.romagnabanca.it