

# JOURNAL

**04** *Vertici bancari  
a Bolzano*

Acri, Abi e Pri.Banks

**07** *Sparkasse  
Auto*

La nuova offerta della Banca

**09** *Giovanni  
Rana*

Intervista con il „re della pasta“

**10** *Contact  
Center*

Un servizio a 360 gradi



PENSARE AL PROPRIO FUTURO

## PROVVEDERE OGGI ALLA SERENITÀ DI DOMANI

La previdenza complementare è più importante che mai

**Viviamo sempre più a lungo e questo ci permette, dopo aver lasciato il mondo del lavoro, di dedicarci ai nostri hobby e alle nostre passioni. Ecco perché è importante poter contare su sufficienti risorse economiche che garantiscano serenità e sicurezza. Una previdenza complementare ben pianificata, aiuta a mantenere un tenore di vita adeguato anche in età pensionabile.**

**I** giorni, in cui la pensione obbligatoria garantita dallo Stato era sufficiente per vivere bene, sono definitivamente tramontati per la maggior parte di noi. Senza piani di previdenza complementare, la pensione per molti non basterà più.

### PROVVEDERE TEMPESTIVAMENTE

Risparmiare è la parola d'ordine anche quando si tratta della propria pensione,

perché ognuno deve pensarci per tempo. Uno dei principali ostacoli per allinearsi a questo concetto, è spesso la sopravvalutazione di quanto la pensione ci frutterà. Dalla riforma del sistema pensionisti-

**“La previdenza complementare non è un lusso, ma una necessità.”**

co del 1995, in particolare per le nuove generazioni (inizio della vita lavorativa dopo il 1° gennaio 1996), la pensione è calcolata unicamente sulla base degli importi totali versati durante la vita lavorativa. Cosa significa?

### CHI VERSA POCO, RICEVE MENO PENSIONE

La spiegazione è semplice: chi versa di più avrà una pensione più alta di chi versa meno.

A questo si aggiungono eventualmente contributi mancanti per versamenti non effettuati o aspettative, lavori part time, contratti di lavoro atipici, interruzione del lavoro. Tutto ciò influisce direttamente sull'entità della pensione.

### PENSIONE OBBLIGATORIA IN FUTURO CA. IL 50%

Secondo un rapporto del rinomato quotidiano economico “Il Sole 24 Ore”, con il supporto di una pensione complementare, il reddito di un pensionato può aumentare di circa il 15 per cento. Questa è una stima della Ragioneria Generale dello Stato che rileva anche che un lavoratore dipendente, in un futuro non troppo lontano, dovrebbe ricevere dall'INPS una pensione nell'ordine al massimo del 60 per cento del suo ultimo stipendio. Per i lavoratori autonomi tale

percentuale potrebbe persino essere inferiore al 50%. Provvedere per tempo al proprio futuro non è quindi un lusso ma una necessità.

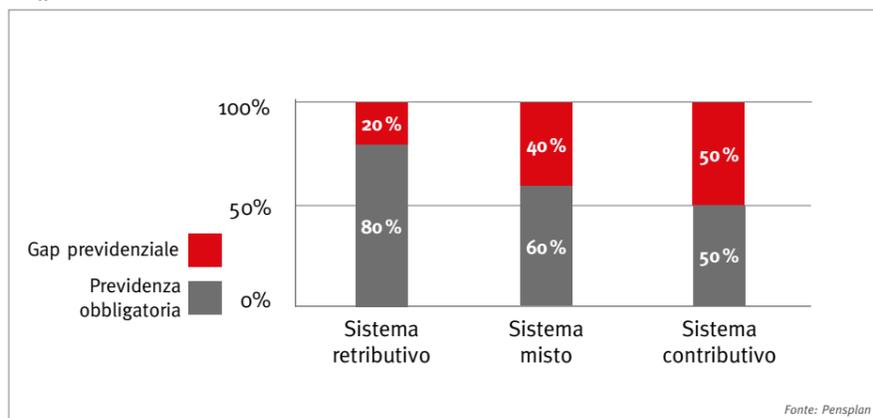
### MENO DI UN TERZO HA ADERITO

Aderire alla previdenza complementare significa accantonare regolarmente una parte dei risparmi durante la vita lavorativa per ottenere una pensione che si aggiunge a quella corrisposta dalla previdenza obbligatoria. Solo circa il 27% della popolazione attiva in Italia ha aderito a un fondo pensionistico integrativo, in Trentino-Alto Adige è il 47%, nel Veneto il 44%.

### PRIMA SI INIZIA, MEGLIO È

Il rapporto con la propria pensione è, per certi versi, simile a quello con la dichiarazione dei redditi: molti la rinviano per quanto possono. Pur comprendendone l'importanza, la si rinvia, anche perché, a differenza della dichiarazione dei redditi,

## IL „GAP PENSIONISTICO“ AUMENTA



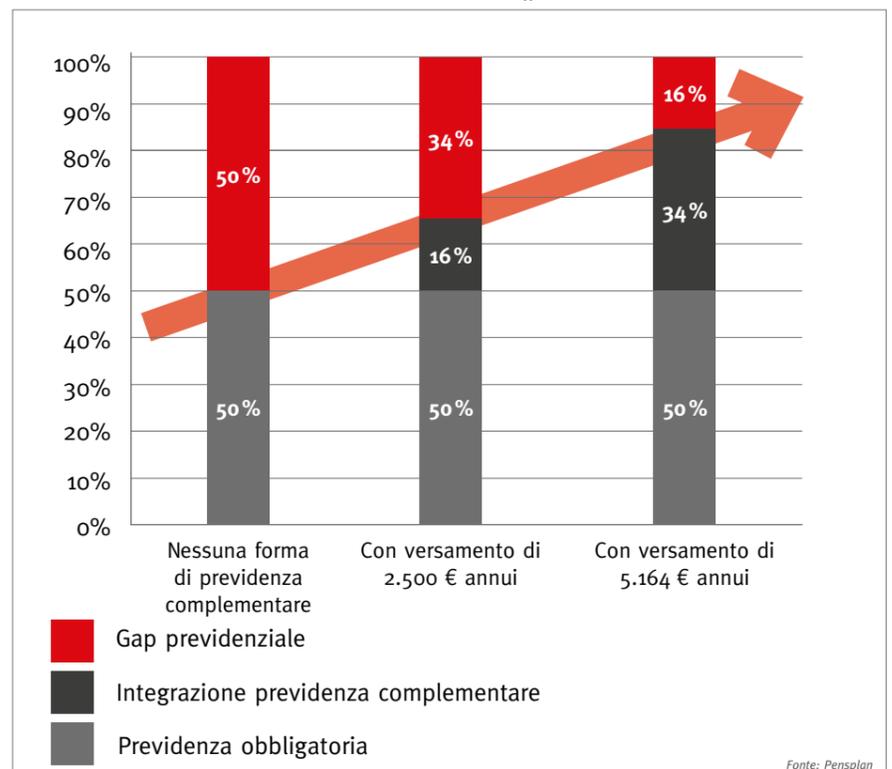
In futuro le pensioni saranno sempre più basse rispetto all'ultimo reddito percepito. La previdenza complementare nasce come strumento efficiente per integrare questo "gap pensionistico".

Continua non ci sono scadenze per aderire. Potrebbe però capitare di rinviare la decisione fino a quando è troppo tardi. Oggi il servizio previdenziale pubblico non è più in grado di garantire lo stesso livello di copertura previdenziale del passato. In futuro per la maggior parte delle persone la pensione pubblica sarà più modesta. Inoltre, con ogni proba-

bilità il quadro legislativo relativo al trattamento pensionistico continuerà a mutare anche in futuro con conseguenze probabilmente sfavorevoli sul trattamento pensionistico.

È facile intuire che solo chi saprà sin d'ora guardare avanti e integrare adeguatamente la propria copertura potrà affrontare il futuro con serenità. Il tema è più attuale che mai.

## LA PREVIDENZA COMPLEMENTARE RIDUCE IL „GAP PENSIONISTICO“



La previdenza complementare ha come obiettivo quello di integrare la pensione obbligatoria, in modo da garantire un tenore di vita adeguato a conclusione della vita lavorativa. Sopra un esempio concreto: Anna, lavoratrice autonoma, età 22 anni, reddito a fine carriera lavorativa di 43.000 € lordi, pensionamento a 68 anni, ipotesi di versamento alla previdenza complementare di 2.500 € oppure 5.164 € annui.

## PREVIDENZA COMPLEMENTARE

# ACCANTONARE RISPAMIANDO TASSE

I contributi fino 5.164,57 Euro sono fiscalmente deducibili

**I conferimenti in un fondo pensione complementare sono deducibili fiscalmente fino a 5.164,57 Euro e possono essere dedotti attraverso la dichiarazione annuale dei redditi. La detrazione è possibile sia per i contributi personali sia per le persone a carico, quindi anche per i figli.**

**G**li importi versati in fondi pensionistici complementari (chiusi e aperti) possono essere detratti dal reddito fino all'importo di 5.164,57 Euro l'anno. I versamenti sono sottratti dal reddito dichiarato prima che venga applicata l'aliquota progressiva prevista; di conseguenza ci sono meno imposte da

versare. La detrazione massima comporterà un risparmio fiscale da 1.188 a 2.221 Euro, secondo l'aliquota fiscale (con un contributo annuale di 5.164,57 Euro), come si evince dal grafico qui sotto.

### RENDIMENTI

I rendimenti dei fondi pensione complementari sono soggetti a un'imposta sostitutiva del 20%. La quota dei rendimenti che deriva dall'investimento in Titoli di Stato o titoli simili è assoggettata a un'aliquota del 12,5%, pertanto, la tassazione dei rendimenti dei fondi pensione complementari è notevolmente inferiore a quella di altre forme di risparmio e investimento, alle quali è applicata un'aliquota del 26%. Inol-

tre, i fondi pensione complementari, a differenza di tutti gli altri prodotti d'investimento, sono esenti dall'imposta di bollo dello 0,20% del capitale maturato.

### PRESTAZIONI PENSIONISTICHE

Non appena l'aderente matura il diritto alla pensione pubblica, può richiedere l'erogazione delle prestazioni pensionistiche dal fondo di previdenza complementare. L'unico requisito aggiuntivo è quello di essere iscritto al fondo da almeno cinque anni. I contributi versati a fondi pensione complementari e dedotti dal reddito sono soggetti a un'imposta sostitutiva del 15%. Nella migliore delle ipotesi, quest'aliquota può scendere al 9% se si è iscritti al fondo per più di quin-

### BENEFICI PER I GIOVANI

Per chi ha iniziato la sua vita lavorativa dopo il 1° gennaio 2007, vi è un ulteriore vantaggio fiscale: dal sesto al venticinquesimo anno di permanenza nel fondo pensione, è possibile detrarre dall'imposta sul reddito fino al 50% in più della deducibilità di cui non si è usufruito nei primi cinque anni lavorativi (fino a un massimo di 7.746,86 Euro l'anno).

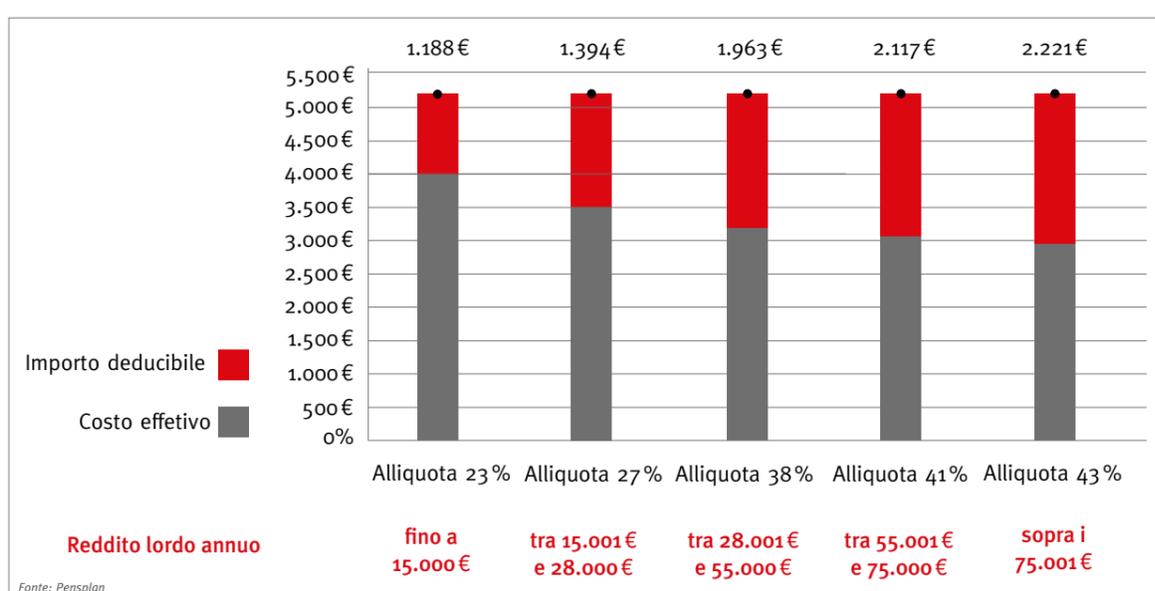
### EREDITÀ

Possono essere designati uno o più beneficiari, in caso di scomparsa prematura, senza l'obbligo di rispettare la successione legale.

### VANTAGGI PER I FIGLI

Con l'iscrizione di un membro di famiglia in un fondo pensione complementare, i genitori possono accumulare capitale per i loro figli già nei primi anni di vita. Capitale su cui si basa poi la futura pensione integrativa del figlio. Iniziando i versamenti in tempo, il capitale maturato fino alla pensione e quindi la pensione integrativa saranno decisamente più elevati. Per il familiare a carico sarà aperto un conto separato presso un fondo di previdenza complementare. Per beneficiare del vantaggio fiscale, è importante che i contributi vengano versati dalla persona che ha a carico il beneficiario. Ad esempio, bonifici dal conto corrente della madre o del padre al conto presso il fondo di previdenza complementare intestato al figlio o alla figlia.

## RISPARMIO FISCALE ANNUO



Il grafico mostra, quanto si possa risparmiare versando l'importo massimo deducibile, pari a 5.164,57 €.

# IL CONCETTO DEI TRE PILASTRI

Le basi della previdenza sociale

La previdenza sociale si basa su tre pilastri: assicurazione pensionistica pubblica o obbligatoria, forme pensionistiche complementari e risparmio previdenziale privato.

## PRIMO PILASTRO: PREVIDENZA PUBBLICA

Il primo pilastro è costituito dalla previdenza pubblica obbligatoria, finanziata dai lavoratori e dai datori di lavoro durante tutto il corso della vita lavorativa e gestita di norma dall'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale INPS. Con il passaggio dalle pensioni calcolate secondo il metodo retributivo a quelle calcolate con il metodo contributivo, la previdenza di primo pilastro spesso non è più sufficiente per garantire il mantenimento del tenore di vita adeguato al termine della propria attività lavorativa.

## SECONDO PILASTRO: FORME PENSIONISTICHE COMPLEMENTARI

Il secondo pilastro, i fondi di pensione complementari, è costituito principalmente dalle seguenti categorie: fondi pensione aperti (accessibili a tutti) e

ti dei datori di lavoro e dei dipendenti. L'erogazione può avvenire sotto forma di capitale o rendita vitalizia.

## TERZO PILASTRO: RISPARMIO PREVIDENZIALE PRIVATO

**“Nessuno sa in anticipo per quanto tempo sarà in grado di lavorare e a quanto ammonteranno i contributi versati al momento del pensionamento. Pertanto, è importante pensare per tempo a una pensione integrativa, poiché anche contributi piccoli e continui possono generare risparmi interessanti.”**

fondi pensione integrativi collettivi (o chiusi) per i dipendenti con una suddivisione dei contributi in TFR, contribu-

La creazione di ulteriore capitale a fini previdenziali è demandata al terzo pilastro, quello della previdenza integra-



tiva individuale. Esistono fondamentalmente due tipi di risparmio: la polizza di risparmio, per integrare la copertura pensionistica in modo flessibile, e il Pia-

no di Accumulo Capitale (PAC) attraverso versamenti periodici in fondi di investimento.

# LA PREVIDENZA PIANIFICATA

Novità: Ethical Life Cycle con PensPlan Profi

**PensPlan Profi si chiama il fondo pensione con forte vocazione alla responsabilità sociale ed ecologica, applicando il cosiddetto concetto del “life cycle”, ossia ciclo di vita. Di cosa si tratta?**

**P**ensPlan Profi è il fondo pensione aperto istituito da PensPlan Invest SGR (in futuro Pro Euregio SGR) che si qualifica per le seguenti due caratteristiche.

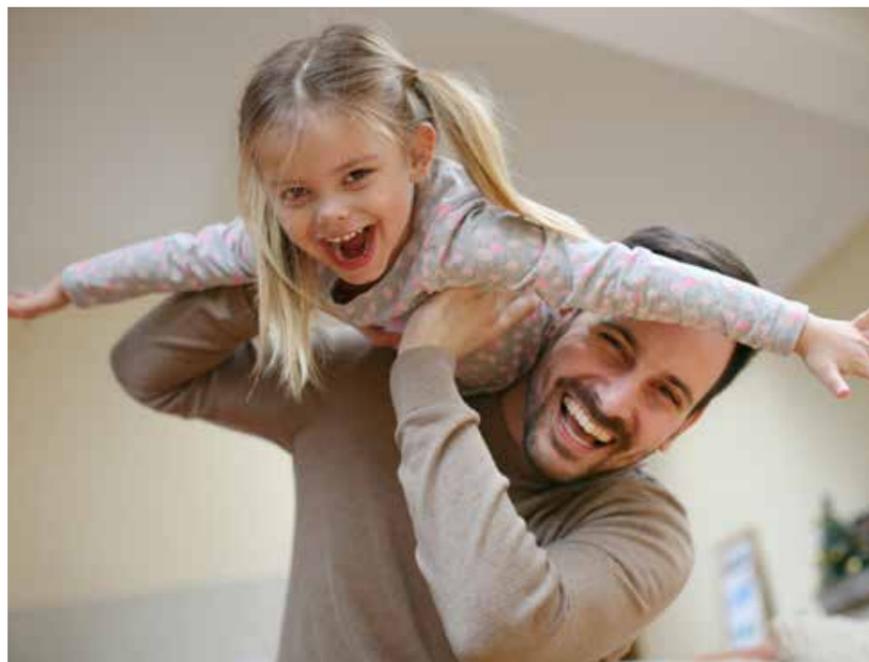
1. Il fondo investe in strumenti finanziari con un elevato profilo di responsabilità sociale ed ambientale;
2. Il fondo considera il concetto del life cycle, secondo cui la strategia d'investimento si adegua alle esigenze del sottoscrittore in base alla sua età (vedi riquadro a destra in basso).

## A CHI SI RIVOLGE?

A tutti i cittadini con o senza reddito inclusi i minori. I principali destinatari non sono solo i lavoratori dipendenti, ma anche gli artigiani, i coltivatori, i commercianti, i lavoratori autonomi ed i familiari fiscalmente a carico che vogliono costituirsi una forma di previdenza complementare.

## INVESTIMENTO RESPONSABILE

PensPlan Profi adotta le logiche d'investimento responsabile. Il fondo investe nell'economia reale e punta su imprese e Stati che adottano pratiche virtuose



Il fondo pensione PensPlan Profi ha una forte vocazione alla responsabilità sociale ed ecologica e applica il cosiddetto concetto del “life cycle”.

se in termini di rispetto dell'ambiente. L'approccio offre opportunità di rendimento interessanti, considerando un orizzonte temporale di medio-lungo periodo.

## FONDO DI GARANZIA PER IL MICROFINANZIAMENTO

L'adesione al Fondo comprende anche un contributo annuale di solidarietà di 3 Euro a sostegno delle iniziative di microfinanza e crowdfunding.

## 5 COMPARTI D'INVESTIMENTO

Il Fondo è articolato in cinque com-

parti d'investimento, ciascuno dei quali caratterizzato da proprie strategie d'investimento, proprie finalità e da uno specifico profilo di rischio. L'investitore può quindi scegliere la linea d'investimento che meglio si adatta alla sua propensione al rischio e alle sue capacità d'investimento.

## QUALI SONO I VANTAGGI?

- ✓ l'opportunità di beneficiare di una serie di anticipazioni;
- ✓ bassi costi di gestione poiché i servizi amministrativi e contabili sono forniti gratuitamente da Pensplan;

- ✓ l'entità e la periodicità del pagamento del contributo (mensile, trimestrale, semestrale e annuale) possono essere determinate su base individuale al momento dell'adesione e successivamente modificate;
- ✓ per i dipendenti, il contributo viene solitamente pagato dal datore di lavoro;
- ✓ la posizione di previdenza complementare non è soggetta a pignorabilità/sequestrabilità;
- ✓ La posizione maturata presso il fondo pensione rimane in essere, anche in caso di decesso/scomparsa prima del pensionamento;
- ✓ possibilità di scegliere la forma di erogazione: capitale raccolto o conversione in rendita vitalizia;
- ✓ consulenti diretti in loco.

## LIFE CYCLE

Il “life cycle” è una tipologia d'investimento che prevede una graduale riduzione del rischio finanziario dell'investimento previdenziale, sulla base dell'età dell'aderente. Di conseguenza, con l'avanzamento dell'età, il sottoscrittore può passare, in momenti prestabiliti, da una linea d'investimento con un profilo di rischio più elevato a una linea d'investimento di rischio inferiore.

# ACRI E PRI.BANKS

Banche regionali e modello di business

Si è svolto a Bolzano, presso la Sparkasse-Academy il convegno di Acri e Pri.Banks dedicato al tema “Le banche regionali e la sostenibilità del modello di business”, al quale hanno partecipato i vertici di oltre 60 banche a livello nazionale. Uno dei temi principali era l'attuale fase di trasformazione dei mercati finanziari ed i mutamenti delle esigenze della clientela.



Nella foto da sinistra il Presidente della futura banca Illimity, Corrado Passera, il giornalista economico, già Direttore del “Il Sole 24 Ore” e del “Corriere della Sera”, Ferruccio de Bortoli, e l'Amministratore Delegato e Direttore Generale della Sparkasse, Nicola Calabrò.



Nella foto da sinistra: il Presidente Pri.Banks Pietro Sella, il Presidente Acri Giuseppe Guzzetti, il Vice-Presidente Acri e Presidente Sparkasse Gerhard Brandstätter e il Presidente Abi Antonio Patuelli.

## INTERVISTE A GIUSEPPE GUZZETTI, ANTONIO PATUELLI, PIETRO SELLA E GERHARD FABISCH

**È** una delle rare figure di riferimento del mondo economico e sociale italiano, **Giuseppe Guzzetti**, considerato il “padre” delle fondazioni di origine bancaria, Presidente di Fondazione Cariplo e di Acri.

**Avv. Guzzetti, dal 2000 è Presidente dell'Acri, l'associazione che riunisce le Fondazioni di origine bancaria e le Casse di risparmio. Come giudica l'evoluzione in questi quasi 20 anni?**

**“Ho sempre ritenuto il cambiamento una necessità. Se, a fronte di un mutamento di scenario, si rimane immobili, o addirittura ci si mette in trincea per combatterlo, beh, allora, il rischio di soccombere è molto elevato.”**

**GUZZETTI:** Per indole ho sempre ritenuto il cambiamento una necessità. Tutti gli organismi, in questo le organizzazioni non differiscono, sono alla costante ricerca di un nuovo equilibrio a fronte di mutamenti del contesto di riferimento. Se, a fronte di un mutamento di scenario, si rimane immobili,

o addirittura ci si mette in trincea per combatterlo, beh, allora, il rischio di soccombere è molto elevato. In 20 anni le Fondazioni hanno registrato un positivo processo evolutivo che le ha trasformate da soggetti “nati quasi per caso”, in moderni protagonisti dello sviluppo sociale, culturale ed economico delle comunità.

**In occasione dell'ultimo congresso Acri ha sottolineato che “l'innovazione non è né un vezzo né un lusso, ma è un dovere”. L'innovazione dunque come impegno quotidiano, anche a livello di ogni singolo collaboratore?**

**GUZZETTI:** Assolutamente sì. Ma l'innovazione non avviene per caso, non è un colpo di fortuna. L'innovazione fiorisce quando vi è un contesto di riferimento che la stimola e l'accompagna. Quindi, è fondamentale lavorare per creare le condizioni e l'ambiente idoneo per innovare, creando un ambiente organizzativo eterogeneo, intellettualmente “giovane” e che interagisca costantemente, cioè un ambiente dove non prevalgano le competenze verticali, ma la collaborazione orizzontale.

**Spesso Lei parla di una vera e propria “missione” che consiste nell’ “accrescere il capitale sociale delle nostre comunità”. La comunità locale è e deve rimanere allora il focus principale?**

**GUZZETTI:** Non vi è alcun dubbio. La “Comunità” è la parola strategica per il futuro: la globalizzazione con tutti i guai che sta provocando sta facendo riscoprire la dimensione territoriale e sociale di “Comunità”. La Comunità è un territorio dove vivono persone che da secoli hanno rapporti sociali, culturali, parlano lo stesso dialetto, intrecciano rapporti per una migliore qualità della loro vita, soprattutto per i più fragili, i più svantaggiati, i più a rischio.

**Lei è considerato il “padre” delle fondazioni di origine bancaria con un ruolo fondamentale per la crescita degli enti non profit. È conosciuto come**



Il Presidente della Sparkasse Gerhard Brandstätter consegna la Medaglia d'Oro al Merito della Banca all'avv. Guzzetti in occasione del recente convegno Acri e Pri.Banks a Bolzano.

**“filantropo” e definisce la filantropia come “finanza al servizio dell'uomo”. Per quali motivi?**

**GUZZETTI:** Non sono il padre di nessuno, se non dei 4 figli che mi hanno dato 8 nipoti. Lasciamo stare il termine filantropo. Io sono un amministratore pro-tempore di una Fondazione che ha un patrimonio impor-

**“L'innovazione non è né un vezzo né un lusso, ma è un dovere. Ma l'innovazione non avviene per caso, non è un colpo di fortuna.”**

tante e la cui missione, come ci dice la legge, è l'utilità sociale e la promozione dello sviluppo economico. Cerco di farlo al meglio. Non è stato facile, ma ho sempre superato le difficoltà grazie alla consapevolezza che dal mio lavoro e da quello di tutti coloro che collaborano in Fondazione, dipendesse, anche se in piccola parte, il benessere dei miei concittadini. Una grande responsabilità, ma anche un privilegio, se vogliamo: potersi occupare degli altri. Forse questo è il filo rosso che ha legato tutte le esperienze della mia vita.

### LA PERSONA



**Giuseppe Guzzetti**, nato a Turate (Como), classe 1934, di professione avvocato, Presidente della Regione Lombardia fino al 1987 e come tale si batté per una maggiore autonomia delle

regioni, sollevando anche la “questione settentrionale”, successivamente Senatore della Repubblica per due legislature fino al 1994, tuttora Presidente di Fondazione Cariplo fin dal 1997 e dal 2000 Presidente di Acri (Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa).

**A** colloquio con **Antonio Patuelli**, Presidente dell'ABI (Associazione Bancaria Italiana) che raggruppa tutti gli operatori bancari e finanziari in Italia:

**Dott. Patuelli, Lei presiede non solo l'ABI ma anche la Cassa di Ravenna Spa, una classica banca regionale, e ha dunque il vantaggio di seguire l'evoluzione da due osservatori privilegiati. Come giudica il nostro sistema bancario?**

**PATUELLI:** Le banche in cui crediamo sono, come insegna Einaudi, "senza aggettivi", tutte in forte concorrenza tra loro. L'attuale scenario resta complesso, ma non possiamo arrenderci al pessimismo. Le banche sono in prima linea per superare le conseguenze della crisi e sostenere la ripresa.

**Come vede il presente e soprattutto il futuro?**

**PATUELLI:** Negli ultimi anni il mondo bancario italiano ha compiuto sforzi importantissimi, dimezzando le sofferenze nette, eredità della crisi, e al contempo garantendo liquidità a famiglie e imprese, peraltro a tassi d'interesse ai minimi storici. Quanto al futuro, due sono le sfide che si prospettano per l'Italia e per l'Europa. In Italia dovremo agire convintamente e concretamente per al-

leggerire il fardello del debito pubblico, che pesa sulla nostra economia e grava sulla competitività delle aziende. A livello comunitario auspico, quanto prima, il rilancio del processo di costruzione e rinnovamento dell'Unione europea.

**Un cammino in salita, dunque?**

**PATUELLI:** Un cammino ben avviato, direi. Partiamo da una premessa: l'Italia è tra i Paesi d'Europa in cui il processo di integrazione bancaria ha fatto registrare i maggiori progressi. Le banche italiane sono pronte a competere nel nuovo scenario dell'Unione bancaria, ad oggi incompleta, e che richiede l'avvio di un'azione, sempre meno differibile, di armonizzazione del diritto bancario, finanziario, fiscale, fallimentare e penale dell'economia.

**LA PERSONA**



**Antonio Patuelli**, nato a Bologna, classe 1951, laureato in Giurisprudenza a Firenze, titolare dell'azienda agricola di famiglia, è Presidente della Cassa di Ravenna Spa e Presidente dell'ABI (Associazione Bancaria Italiana).

**T**re domande a **Pietro Sella**, Presidente di Pri.Banks (Associazione Banche Private Italiane) nonché Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca Sella Holding:

**Come giudica l'attuale modello di business delle banche regionali e la sua sostenibilità?**

**SELLA:** Il settore bancario italiano è sano e solido e i casi di crisi che si sono verificati hanno riguardato situazioni singole e particolari. È un settore in cui c'è spazio per tutti, sia per le grandi banche internazionali, sia per quelle di dimensioni più ridotte, che hanno un maggior radicamento sul proprio territorio. Quest'ultimo rappresenta un punto di forza, un valore aggiunto, fatto di vicinanza e di capacità di saper ascoltare e interpretare al meglio le esigenze dei propri clienti per fornire loro risposte valide ed efficienti.

**La sfida digitale è da considerarsi un pericolo oppure un'opportunità?**

**SELLA:** È senza dubbio una straordinaria opportunità. Certo, stiamo vivendo un periodo di vera e propria "disrup-

tion", e questa è la minaccia, dovuta all'avvento del digitale, che riguarda tutte le nostre abitudini quotidiane e di conseguenza tutti i settori dell'economia e i modelli di business delle imprese, ma siamo in un momento unico della storia in cui i servizi alla clientela possono essere migliorati, nascono nuovi mercati e nuove fonti di reddito, e tutti i processi possono essere migliorati.

**Cosa significa questo per una banca regionale? Come può inserirsi in questo quadro e quale ruolo deve assumere?**

**SELLA:** L'esistenza di un ecosistema aperto di innovazione consente, in relazione al proprio modello di business, di scegliere l'innovazione più utile. Infatti l'idea stessa di banca, così come siamo stati abituati a concepirla fino ad oggi, si sta radicalmente trasformando. In banca continuerà ad essere fondamentale l'attività di consulenza qualificata per i clienti in settori come la finanza d'impresa, la gestione del risparmio o il private banking. Ma sarà sempre più rilevante anche una forte componente tecnologica.

**LA PERSONA**



**Pietro Sella**, nato a Biella (Piemonte), classe 1968, laureato in Ingegneria Gestionale, padre di cinque figli, alpinista e fotografo per passione. Nel 1994 entra in Banca Sella, istituto di credito privato fondato dall'omonima famiglia nel 1886. Inizia come cassiere. Nel 1997 gli è stato assegnato il compito di innovare il Sistema informativo, incarico da cui avvia, tra i primi in Italia, i servizi di Banca On Line, Trading On Line ed E-commerce. Dal 2004 è Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca Sella Holding Spa e dal 2016 Presidente di Pri.Banks.

**CONVEGNO**

# YOUNG LEADERS

Giovani promettenti da tutto il mondo

**La Sparkasse ha ospitato la conferenza Young Leaders del Consiglio Italia-USA; giovani promettenti, provenienti da tutto il mondo, tutti al di sotto dei 40 anni di età.**

**I**l Consiglio per le Relazioni tra Italia e Stati Uniti, associazione bilaterale guidata da Sergio Marchionne fino al momento della sua scomparsa, ha tenuto la sua trentaquattresima Young Leaders Conference, dopo l'edizione di Boston 2017, nella nostra regione, grazie anche alla Sparkasse. L'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò, nominato come Young Leader in occasione della Young Leaders Conference del 2001, ha aperto la sessione plenaria presso la Sparkasse Academy.



Gli Young Leaders hanno incontrato anche la "leggenda vivente" Reinhold Messner a Castel Firmiano.

È seguito un incontro con interventi del Presidente della Provincia Arno Kompatscher, del Presidente della Sparkasse Gerhard Brandstätter e del Rettore dell'Università di Bolzano, Paolo Lugli. Le persone di origine altoatesine che a suo tempo sono state nominate Young Leaders sono, oltre a Nicola Calabrò, anche Franco Bernabè ed Elmar Mair.



51 giovani promettenti di tutto il mondo si sono dati appuntamento presso la Sparkasse Academy.

**U**no sguardo oltrefrontiera: 3 domande a **Gerhard Fabisch**, Presidente dell'Associazione delle Casse di Risparmio austriache:

**Parola chiave "rivoluzione digitale": qual è la situazione in Austria?**

**FABISCH:** L'ondata di digitalizzazione ha ormai raggiunto da lungo tempo il retail banking. I clienti ormai portano la loro filiale in tasca. Con le app e il banking online, molte transazioni bancarie possono essere eseguite ovunque, in qualsiasi momento. Più della metà degli austriaci, vale a dire il 51%, si considera principalmente clienti bancari "digitali".

**Come possono essere competitive le Casse di Risparmio, quali banche locali?**

**FABISCH:** Devono trovare un equilibrio tra globalizzazione e regionalismo nonché massima sicurezza a favore dei clienti.

Soprattutto in tempi di globalizzazione, le banche locali contribuiscono in modo notevole allo sviluppo delle regioni.

**Le filiali in futuro saranno superflue?**

**FABISCH:** Non c'è dubbio che le visite alle filiali siano diminuite, ma ciò non significa che i clienti ritengano le filiali superflue. Secondo un'analisi di quest'anno, anche i giovani non vogliono fare a meno di una filiale. Visitano la filiale meno spesso, ma il 60% dei giovani tra i 15 e 19 anni intervistati desidera avere un conto solo presso una banca che opera attraverso filiali fisiche.

**LA PERSONA**



**Gerhard Fabisch**, classe 1960, laureato in economia, entra in Steiermärkische Sparkasse, arrivando a ricoprire nel 2004 la posizione di Amministratore Delegato di una banca che oggi conta 233 filiali e oltre 2.300 dipendenti. È Presidente dell'Associazione delle Casse di Risparmio Austriache dal 2014, sposato e padre di due figli.

# IMPEGNO E PASSIONE

A colloquio con Martha Florian von Call

**Segni distintivi: competenza e impegno. Professionista con passione, apprezzata e rispettata per la sua competenza, lavora con impegno ed è raramente presente in pubblico o nei media. È consociata di una società di revisione internazionale e come Presidente del Collegio Sindacale della Cassa di Risparmio ricopre una carica di responsabilità. Senza dubbio un risultato eccelso come donna e madre. Stiamo parlando di Martha Florian von Call a colloquio con la redazione del JOURNAL.**

**Indichi tre caratteristiche caratteriali fondamentali per il successo:**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Sono molti i fattori, dai quali dipende il successo. Secondo il mio parere, le caratteristiche principali sono professionalità, perseveranza e gioia di vivere.

**“Il futuro si chiama work-life balance.”**

**Sul sito web della società di revisione di cui Lei è membro, si legge “Prima di tutto la qualità del servizio per il cliente”. È un valore fondamentale della Sua filosofia professionale?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Questa frase non è soltanto un valore fondamentale della mia filosofia professionale, ma lo ritengo un obbligo, e dovrebbe valere per ogni azienda, inteso come massimo orientamento verso la clientela e la qualità dei servizi.



Martha Florian von Call (la terza partendo da destra) è Presidente del Collegio Sindacale della Cassa di Risparmio (nella foto una riunione comune del Consiglio di Amministrazione).

**Come madre di due figli, a volte sarà stato difficile far combaciare il suo impegno a capo di una società di revisione contabile di caratura internazionale e le esigenze della famiglia. Come ha affrontato questo doppio ruolo?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Non è stato sempre facile, conciliare la vita familiare con quella professionale. Sta di fatto che ha sempre avuto la precedenza la mia professione.

## LA PERSONA

Martha Florian von Call, segno zodiacale Gemelli, proviene da una famiglia di viticoltori di Caldaro e vive nel maso di famiglia. È partner della società di revisione Baker Tilly Revisa, affiliata all'omonimo gruppo internazionale che occupa l'ottavo posto nella classifica delle società di revisione contabile di tutto il mondo. È madre di due figli adulti. Il figlio è viti- e frutticoltore, la figlia studia arte. Il suo hobby è viaggiare senza una mèta precisa.

**Dal 2014 lei presiede il collegio sindacale della Cassa di Risparmio. Per la prima volta, una donna è a capo dell'organo di controllo più importante della banca. Quali sono le sue esperienze?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Le esperienze che ho potuto fare sono molteplici e preziose. Senza dubbio è una sfida entusiasmante e una grande responsabilità.

**Si dice che le donne conseguano voti migliori, che concludano gli studi in meno tempo e con maggior successo. Tuttavia ricoprono raramente posizioni di leadership. Che consiglio darebbe a una giovane donna che si affaccia alla carriera?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Determinazione prima di tutto. Non sono una sostenitrice delle cosiddette “quote rosa” per riservare un certo numero di posti alle donne in organi o funzioni decisionali.

**Sembra che oggi molte donne non si concentrino esclusivamente sulla loro carriera, ma che giovani laureate sembrano interessarsi di nuovo maggiormente ad aspetti come il saper cucinare, sposarsi e mettere su famiglia. Che ne pensa?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Il futuro si chiama work-life balance. Detto in altre parole, porsi come obiettivo e cercare di conciliare al meglio la

vita professionale e familiare, per raggiungere uno stato di equilibrio, cosa che non è sempre semplice.

**“Prima di tutto la qualità del servizio per il cliente – si tratta non soltanto di un valore fondamentale della mia filosofia professionale, ma lo ritengo un obbligo.”**



Martha Florian von Call è professionista con passione, consociata di una società di revisione internazionale.

**Non si ottengono risultati eccelsi senza passione e tenacia. Questo vale anche per Lei?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Assolutamente sì. Non si riuscirà a raggiungere obiettivi ambiziosi, se non si perseguono con passione e tenacia.

**“Tre caratteristiche caratteriali fondamentali per il successo: professionalità, perseveranza e gioia di vivere.”**

**Cosa Le viene in mente quando sente il termine “valori”?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Di primo acchito mi viene in mente quale valore soprattutto il rispetto e questo in triplice senso: verso il prossimo, verso la natura e per se stessi.

**È opinione condivisa che anche la responsabilità sia un valore. Cosa significa per lei assumersi responsabilità?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Assumersi la responsabilità è per me personalmente un dovere. Ognuno di noi dovrebbe agire in modo responsabile e assumersi la responsabilità di ciò che fa.

**Ora La preghiamo di rispondere in modo spontaneo e breve alle seguenti domande.**

**Come definirebbe la Sua filosofia di vita?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Laissez faire.

**Com'è il Suo rapporto con il denaro?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Non problematico.

**Cosa ha valore?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Piccoli momenti di felicità.

**E cosa invece non ha valore?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** La speculazione.

**Quale servizio si aspetta da un consulente bancario?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Serietà

**Il luogo che preferisce?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** La natura libera e deserta.

**Il Suo piatto preferito?**

**MARTHA FLORIAN VON CALL:** Frutta fresca e gelato.

# NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Guidare una macchina nuova senza preoccuparsi della riduzione del valore e dei costi di manutenzione

**Noleggiare invece di acquistare è la formula di cui molte aziende si stanno già avvalendo. Sempre più spesso questa possibilità è utilizzata anche da privati.**

**I**l noleggio a lungo termine (NLT) è un'alternativa flessibile all'acquisto o al leasing di un veicolo. Nei casi di noleggio a lungo termine, il veicolo è messo a disposizione dietro pagamento di un canone di noleggio mensile. Il noleggiatore rimane proprietario, il cliente acquisisce il diritto di utilizzo del bene per un arco temporale predefinito. Questa formula sta trovando un riscontro sempre maggiore anche per via della semplicità d'uso. Il funzionamento non presenta difficoltà perché una volta individuata l'auto, non bisogna fare altro che mettersi alla guida. La sola spesa da sostenere è quella per il carburante, se l'auto non è elettrica. Tutti gli altri costi sono azzerati. O meglio, sono inclusi nel canone mensile fisso da pagare per la durata del

contratto di noleggio auto lungo termine e magari legato ad alcune variabili, come i chilometri percorsi e i servizi aggiuntivi.

## COLMATA UNA LACUNA

Fino a qualche anno fa erano il noleggio a breve termine, utilizzato per periodi di norma fino a un massimo di 30 giorni, e il leasing le alternative più comuni in termini di mobilità.



Guidare una macchina nuova senza doversi preoccupare della riduzione del valore e dei costi di manutenzione. Sempre più famiglie e privati scelgono tale opportunità.

Tra le forme di utilizzo dell'auto che stanno registrando la maggiore crescita ora, c'è senza dubbio il noleggio a lungo termine. Nella prima metà del 2018, in termini d'immatricolazioni di nuovi veicoli, ha registrato una crescita maggiore rispetto a qualsiasi altro canale di vendita nel settore automobilistico. Nel mese di aprile 2018, ad esempio, il mercato ha registrato un aumento del 6,4%. La quo-

ta di noleggi a lungo termine è aumentata del 23,1%.

## NLT BOOM ANCHE NEL FUTURO

Perché il trend del noleggio auto a lungo termine è destinato a proseguire anche nel futuro? Perché i vantaggi per il conducente aumentano anno dopo anno e contemporaneamente, la varietà di auto da poter scegliere diviene sempre più ampia. Allo stesso tempo sono azzerate le preoccupazioni legate alla svalutazione del capitale e alla perdita di efficienza del veicolo, le cui manutenzioni ordinarie e straordinarie sono sempre a carico della società che noleggia l'auto. E naturalmente non essendo di proprietà, non ci sono pensieri legati alla rivendita per la sostituzione del mezzo. E la curva di crescita continua a puntare verso l'alto. Secondo un'indagine condotta recentemente dall'istituto demoscopico Quintegia, il 50% degli italiani potrebbe essere interessato a prendere in considerazione il noleggio a lungo termine se dovesse pensare a un autoveicolo nuovo.

## NOVITÀ

# MOBILITY SOLUTIONS

La nuova offerta di Sparkasse



**Da metà gennaio 2019 Sparkasse, grazie ad una partnership con ALD Automotive, proporrà il noleggio a lungo termine da 18 fino a 72 mesi. L'utente risparmia tempo, costi e riceve una consulenza completa e un pacchetto di servizi omnicomprensivo per la mobilità da un'unica fonte.**

**L**e migliori condizioni e una vasta gamma di marchi. Queste sono le principali peculiarità della proposta Sparkasse.

In occasione del lancio ci saranno offerte speciali associate a un concorso a premi.

Con SPARKASSE AUTO i seguenti servizi sono inclusi:

- ✓ immatricolazione
- ✓ messa in strada
- ✓ gestione bolli e tasse
- ✓ assicurazione
- ✓ manutenzione del veicolo
- ✓ revisione del veicolo
- ✓ servizio di soccorso stradale 24h
- ✓ gestione contravvenzioni/multe
- ✓ permuta / ritiro veicolo usato
- ✓ piattaforma web dedicata MyALD per privati e aziende
- ✓ servizio di consegna a domicilio (su richiesta)

## ALD AUTOMOTIVE

ALD Automotive è uno dei leader nel settore della gestione delle flotte a servizio completo indipendente dal produttore. In 43 paesi nel mondo, l'azienda offre prodotti personalizzati per soddisfare le esigenze in continua evoluzione dei propri clienti. Fondata nel 1968 ad Amburgo-Eimsbüttel, oggi ALD Automotive è una consociata di Société Générale, uno dei maggiori fornitori di servizi finanziari nell'area Euro. Con una flotta di oltre un milione di veicoli in 43 paesi e un team di oltre 4.500 collaboratori, ALD Automotive è uno dei leader mondiali del settore. In Italia, ALD Automotive gestisce una flotta di oltre 110.000 veicoli che garantisce la mobilità giornaliera di circa 20.000 clienti e offre soluzioni e servizi di mobilità integrati.

## CONCORSO A PREMI

Sarà organizzato anche un concorso a premi. Tutti coloro che nelle filiali oppure tramite il sito internet della Banca chiederanno un preventivo SPARKASSE AUTO parteciperanno all'estrazione di un premio veramente unico e speciale. Tutte le informazioni e il regolamento completo saranno pubblicati sul sito [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it) a partire dal 14 gennaio.

Nissan

**QASHQAI Business Cross over**  
1.5 / dCi / 110KW



**QASHQAI**  
A PARTIRE DA  
**299 € / mese**  
IVA inclusa

48 mesi / 30.000 km / anticipo 4.500 €  
Incl: Bollo, assicurazione, manutenzione, soccorso stradale, pneumatici invernali, consegna a domicilio.

**SMART**  
A PARTIRE DA  
**199 € / mese**  
IVA inclusa

48 mesi / 30.000 km / anticipo 2.500 €  
Incl: Bollo, assicurazione, manutenzione, soccorso stradale, pneumatici invernali, consegna a domicilio.

**SMART Fortwo Coupè**  
1.0 / 52KW



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Sparkasse Auto è un marchio di Cassa di Risparmio di Bolzano Spa per il noleggio a lungo termine in collaborazione con ALD Automotive Italia. Offerta limitata all'approvazione dell'affidamento del Cliente da parte di ALD Automotive Italia, maggiori dettagli su [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it). Le informazioni contenute sono puramente indicative e non possono costituire in nessun caso un impegno contrattuale. Le immagini visualizzate sono indicative e possono non corrispondere a versioni, allestimenti e offerte disponibili. Offerta: solo per clienti privati garantita fino al 28/02/2019 e successivamente fino ad esaurimento scorte. Concorso a premi "Sparkasse Auto" valido dal 14/01/2019 al 28/02/2019 per preventivi richiesti tramite il sito [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it) o presso le filiali della Banca ed emessi da ALD Automotive Italia Srl; Montepremi 12.602,00 € Iva inclusa. Regolamento completo disponibile su [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it) e presso le filiali della Banca.

## DEPO 3 + 2

Nuovo conto deposito



**Desideri un tasso d'interesse attraente e nello stesso tempo non vuoi correre rischi? Con il nuovo conto deposito della Sparkasse DEPO 3 + 2 i tuoi risparmi potranno crescere in tutta sicurezza con un rendimento interessante. Inoltre, più lunga è la durata del vincolo, più alto è il tasso.**

**D**EPO 3 + 2 è un conto deposito che ti offre rendimenti crescenti nel tempo. Decidi tu quale somma investire e per quanto tempo. Inoltre, puoi disporre dei tuoi soldi in qualunque momento, per l'intero ammontare o anche solo per una parte. Il nuovo DEPO 3 + 2 offre i seguenti vantaggi:

- ✓ L'investimento minimo è di 5.000 Euro; questo importo minimo può essere aumentato di 1.000 Euro e multipli.
  - ✓ Durata variabile da 36 fino a 60 mesi.
  - ✓ Il rendimento è sicuro e crescente nel tempo: 0,60% per i primi tre anni 1% per i seguenti due anni.
  - ✓ Sicuro: il rendimento rimane fisso per tutta la durata della cedola e puoi disporre dei tuoi soldi in ogni momento.
  - ✓ La liquidazione degli interessi avviene con la prima cedola dopo 36 mesi e con seconda cedola dopo ulteriori 24 mesi.
- Concludendo: Risparmiare in modo conveniente, semplice e sicuro.

## PAC A PARTIRE DA € 50

Piano di Accumulo Capitale



**Piccoli versamenti mensili per coltivare il tuo capitale – questa è la caratteristica interessante di un PAC (Piano di Accumulo Capitale).**

**D**esideri contribuire alla tua previdenza complementare? Oppure risparmiare per realizzare il tuo sogno di un acquisto o un viaggio? Oppure forse costruire un capitale per i tuoi figli o nipoti?

Per aderire al programma è sufficiente un versamento minimo mensile a partire da 50 Euro. La somma verrà prelevata

- automaticamente dal tuo conto corrente, senza bisogno di alcun intervento da parte tua. Il PAC offre i seguenti vantaggi:
- ✓ importo minimo mensile a partire da € 50;
  - ✓ puoi modificare in ogni momento l'importo mensile da versare;
  - ✓ puoi sospendere o interrompere in ogni momento i versamenti;
  - ✓ i versamenti rateali ti proteggono dalle oscillazioni del mercato;
  - ✓ l'investimento in fondi comuni ti permette di diversificare il rischio;
  - ✓ il capitale è sempre disponibile e non ha scadenza.

## Uno sguardo ai mercati

I 5 insegnamenti dal crack Lehman Brothers avvenuto 10 anni fa

Il 15 settembre 2018 ricorreva il decimo anniversario del fallimento più grande della storia, quello della banca d'affari Lehman Brothers. Quella data rappresenta per molti l'inizio di una nuova era nei mercati finanziari ed il singolo evento più importante sul percorso che ha portato alla grande crisi economica dell'anno 2009. Molto è cambiato negli ultimi dieci anni, sia da un punto economico-finanziario che politico/sociale, ma comunque è possibile trarre alcune lezioni importanti per la gestione dei propri risparmi.

Nello specifico si possono sottolineare, tra l'altro, i seguenti 5 aspetti:

- 1) **Dotarsi di pazienza e non cedere alle paure.** Nei mesi successivi a quel fatale giorno i mercati azionari sono arrivati a perdere anche il 50% del proprio valore – a fine settembre 2018 i principali indici azionari vantano livelli decisamente più alti rispetto ai valori iniziali di 10 anni fa. In gravi crisi precedenti il tempo di recupero è arrivato ad impiegare anche 15/20 anni. Visto che è molto difficile prevedere correttamente i grandi declini ed i grandi recuperi in borsa, l'utilizzo di piani di investimento programmati aiuta ad investire con disciplina, mitigando le oscillazioni.
- 2) **Considerare la liquidità una componente di attività stabile in portafoglio.** La regola precedente è più facilmente da osservare se si possiede un cuscinetto di liquidità o strumenti finanziari di "pronto realizzo" e a basso rischio che possono essere utilizzati per fronteggiare improvvise esigenze di liquidità oppure per sfruttare occasioni di investimento.
- 3) **Prefissarsi obiettivi di investimento e segmentare il portafoglio di investimento di conseguenza, anche sotto un profilo di obiettivo temporale e di strumento finanziario.** Se risparmio per la pensione, un fondo pensione può essere il valido strumento. Se intendo investire per dieci anni per poi poter pagare l'università ai figli, una polizza assicurativa potrebbe rappresentare l'alternativa giusta. Se invece intendo sostenere una determinata spesa tra 6-24 mesi, un deposito vincolato potrebbe essere lo strumento adatto. In altre parole: cercare di allineare le scadenze degli investimenti a quelle delle spese evita da un lato di dover liquidare anticipatamente gli investimenti e dall'altro lato permette di dare tempo agli investimenti di accrescere il proprio valore.
- 4) **Diversificare il portafoglio in termini di classe di attività, area geografica e strumenti finanziari.** Negli ultimi dieci anni (periodo 15.09.2008 – 31.12.2018) i mercati azionari globali dei paesi sviluppati hanno raggiunto, in euro, una crescita pari al circa il 140% (indice MSCI World Total Return). Gli USA hanno performato particolarmente bene con +210% ca. (indice S&P 5000 Total Return in Euro), mentre l'indice italiano ha perso l'8% (indice FTSE MIB Total Return). All'interno dell'area euro (indice EuroStoxx), la differenza di rendimento tra il settore migliore e quello peggiore negli ultimi 10 anni era del 290% ca., a livello di singola azione la differenza è ancora più netta: la migliore azione ha guadagnato ca. il 2.960%, quella peggiore ha perso il 99,80%. Non conoscendo a priori il rendimento futuro dei singoli strumenti finanziari, avere una rilevante diversificazione in portafoglio può aiutare a raggiungere un rendimento medio ottimale nel tempo.
- 5) **Non scordarsi del passato.** Anche nei mercati finanziari, la storia non si ripete, ma spesso fa la rima. E pertanto l'espressione "questa volta è diverso" spesso può rappresentare un segnale di allarme e non un'opportunità.

**Un possibile indebolimento della congiuntura globale nonché delle prospettive di redditività delle aziende. Saranno questi due punti a stabilire la direzione di marcia per i prossimi mesi.**

Performance degli indici più importanti dal 15 settembre 2008  
(periodo 15.09.2008 – 31.12.2018)



# QUALITÀ E INNOVAZIONE CONTINUA



Intervista a Giovanni Rana – 81 anni di un mito della pasta

Ci troviamo di fronte a un marchio di grandissima qualità quando parliamo di Giovanni Rana, definito anche “l'imprenditore più simpatico d'Italia”. Il re dei tortellini e della pasta fresca, ancora oggi al timone di un'azienda che incarna l'essenza dell'eccellenza, racconta la sua vita e le sue intuizioni, e svela le ricette del successo della sua avventura imprenditoriale.

**Signor Rana, Lei è definito come uno degli ambasciatori nel mondo del “made in Italy”. Ci può raccontare cosa l'ha spinto a fare la pasta fresca?**

**RANA:** Ho iniziato la mia attività lavorativa come garzone di panetteria, lavorando nel forno di famiglia. Mi occupavo sia di fare il pane che di consegnarlo ai negozi, che raggiungevo con la mia bicicletta. Erano gli anni del dopoguerra, la gente aveva bisogno di tutto, era un momento di grande fermento e di crescita. In quel periodo le donne iniziavano a lavorare fuori casa e non avevano più tempo per fare la pasta fresca. Così all'età di 24 anni mi sono chiesto: In futuro chi continuerà a fare la pasta fresca in casa? Questa domanda mi ha portato a un'intuizione vincente: produrre i tortellini.

Ed è così che ho cominciato la mia attività. All'inizio, per la produzione, mi aiutavano la mia fidanzata e alcune signore, ottime cuoche.



Con il suo fidato Guzzino, Giovanni Rana a consegnava i tortellini casa per casa.

Il giovedì preparavamo il ripieno dei tortellini e il venerdì e il sabato li confezionavamo in modo da venderli la domenica: una pura attività artigianale. Oltre alla produzione mi occupavo anche della distribuzione che facevo con il mio “Guzzino” rosso. Ora si trova all'ingresso della mia azienda, perché per arrivare in alto bisogna sempre ricordare da dove si è partiti.



Giovanni Rana ha iniziato con 3 dipendenti che producevano 1 tipo di tortellini. Oggi l'azienda conta 3mila dipendenti, 7 stabilimenti e 180 tipi di tortellini.

**Quali sono le ricette con cui ha saputo traghettare la tradizione, quella della pasta ripiena fatta a mano, nella modernità, attraverso un marchio oggi conosciuto in tutto il mondo?**

**RANA:** Qualità delle materie prime e continua innovazione sono due “ingredienti” fondamentali per creare dei prodotti di successo. Le ricette a cui sono più affezionato sono quelle alla ricotta e spinaci, alla carne e al prosciutto crudo. Sono state le prime con cui ho iniziato la mia avventura! Ora le ricette sono tantissime e in azienda abbiamo la divisione Ricerca e Sviluppo formata da giovani che studiano le nuove tendenze gastronomiche, i gusti per creare sempre nuovi prodotti che arrivano sulle tavole di tutto il mondo.

**Per diventare il leader di un'industria ancora da inventare, un artigiano deve dunque sapersi trasformare in un imprenditore all'avanguardia?**

**“Io dico sempre di non scoraggiarsi, di continuare a provare, di mettersi in gioco e di non mollare mai. Una volta potevano esserci mille opportunità, oggi ce ne sono diecimila!”**

**RANA:** E' un percorso che si fa passo dopo passo, così come è cresciuta la mia attività. Negli anni '60 eravamo una piccola realtà artigianale con una piccola rete distributiva fatta da 5 persone, mia sorella e 4 amici. Il 1971 fu l'anno in cui si passò alla fase industriale con l'introduzione dei primi macchinari per fare i tortellini. Negli anni '90 decisi di diventare testimonial dei miei tortellini “mettendoci la faccia”. Volevo dire ai miei consumatori che dietro ad un marchio c'ero io, una persona vera, il cui più grande desiderio era quello di fare un prodotto buono e di qualità. Fu subito un successo! Da quel giorno sono passati 28 anni e io sono ancora presente nelle mie pubblicità e continuo a parlare con i miei consumatori. Un rapporto d'amore e di fiducia che dura nel tempo.

**Quale significato ha per lei la parola innovazione?**

**RANA:** L'innovazione per me è un concetto molto ampio che abbraccia l'azienda a 360 gradi. Va dalla ricerca, alla produzione, alla comunicazione. L'innovazione è una delle cose che mi ha sempre appassionato e continua ad appassionarmi ancora oggi.

**Quali consigli può dare a un imprenditore riguardo all'innovazione?**

**RANA:** Aumentare il contatto e la comunicazione con i dipendenti, ma anche con i fornitori. L'ascolto e il confronto sono fondamentali per poter avere nuovi stimoli e sviluppare nuove idee.

**Quali ingredienti occorrono per vincere come imprenditore?**

**RANA:** La ricetta secondo me non è cambiata e non cambierà mai. Gli ingredienti sono molto semplici: ci vogliono idee, grande coraggio, tenacia e buona volontà.

**Quale consiglio vorrebbe dare ai giovani?**

**RANA:** I giovani d'oggi sembrano sfiduciati perché fanno fatica ad emergere nel lavoro. Ma io dico sempre di non scoraggiarsi, di continuare a provare, di mettersi in gioco e di non mollare mai. Una volta potevano esser-



Ancora oggi al timone di un'azienda che incarna l'essenza dell'eccellenza, Giovanni Rana, nella foto insieme all'Amministratore Delegato e Direttore Generale, Nicola Calabrò.

ci mille opportunità, oggi ce ne sono diecimila! E poi ci vuole fantasia e avere la capacità di sognare e di credere nei propri sogni!

**Il suo buon esempio può, dunque, ispirare o stimolare altri imprenditori: lavorare, tenendo alta la qualità, ripaga sempre ed è la passione a determinare gli eventi positivi. E lei rimane sempre attivo, anche in età avanzata?**

**RANA:** Mi dicono che ho ottantun anni! Ma io mi sento sempre quel giovane Giovanni Rana che, con la cesta posta sulla ruota davanti della bicicletta, portava i sacchetti di pane a domicilio dei clienti. Ancora oggi continuo a seguire la ricerca e lo sviluppo perché è la parte del mio lavoro che amo di più. Mi piace sempre andare in stabilimento per vedere la produzione. Per me il rumore che fanno le macchine dei tortellini è pura musica. Una melodia che condivido con tutti quelli che lavorano in azienda e che io considero come una grande famiglia, unita dagli stessi valori e dalla stessa passione.

**Concludiamo con una domanda un po' personale che Le avranno già posto in tanti. Il suo piatto preferito? I tortellini?**

**RANA:** In realtà la pasta che preferisco sono i ravioli, ma mi piace moltissimo il riso. D'altronde sono e rimango, un uomo della Bassa Veronese! Ho un sogno, finora inconfessato: mi piacerebbe fare un tortellino con un ripieno di riso. Una sfida che non sono ancora riuscito a vincere. Ma la vita è ancora lunga.

## LA PERSONA

Giovanni Rana, nato a Cologna Veneta (VR), classe 1937, figlio di un commerciante di granaglie, a soli 13 anni, va a lavorare come garzone a San Giovanni Lupatoto nel panificio dei due fratelli. Nel 1961, a 24 anni, si mette in proprio e fonda un piccolo laboratorio per la produzione di tortellini fatti a mano, sempre a San Giovanni Lupatoto, dove ancora oggi ha sede il quartier generale dell'azienda. Nel 2007 il Pastificio entra nel mondo della ristorazione veloce con l'apertura del primo ristorante “Da Giovanni”. Nel 2012 l'azienda lupatotina sbarca con i propri prodotti negli Stati Uniti, realizzando il primo stabilimento a Chicago. Divenuto uno dei leader mondiali nel mercato della pasta fresca, Giovanni Rana è oggi Presidente del Pastificio Rana, mentre a condurre il timone dell'azienda è suo figlio Gian Luca Rana come Amministratore Delegato, artefice del processo di internazionalizzazione che ha condotto il Pastificio ad essere presente in 54 paesi nel mondo.



### CONTACT CENTER

🕒 Lu-Ve 8.15-22.00 / Sa 8.00-14.00  
 @ info@sparkasse.it  
 ☎ 840 052 052

Da sinistra a destra: Cinzia Gatti, Romy Rogen, Nadia Baumgartner, Leopoldo Cardillo, Dietmar Pichler, Stefan Tirlir, Alex Sincich (Responsabile), Elmar Taschler, Roland Fischnaller, Federico Sguera, Kathrin Zischg, Renate Röggl e Antonella Piovan.

#### CI PRESENTIAMO

## IL CONTACT CENTER

Soddisfazione del cliente e qualità del servizio

**Gestire la relazione e l'assistenza specializzata ai clienti – questo il compito del Contact Center della Sparkasse che assicura un'assistenza a 360°, continuando ad ottimizzare giorno per giorno il livello di servizio offerto ai clienti. 13 collaboratori, 85.000 telefonate gestite e 95.000 email ricevute – sono i numeri riferiti al 2018.**

**A** coloro che chiamano per telefono il numero 840052052 o scrivono via e-mail, rispondono i collaboratori Sparkasse del centro assistenza clienti. Consulenti ben preparati che conoscono le esigenze del cliente, sono

il presupposto per offrire un'assistenza ottimale.

*“Fiducia, sicurezza e affidabilità è ciò che la banca del futuro deve offrire ai clienti. E il Contact Center vuole esserne protagonista: il canale riceve e accoglie il cliente, che è esigente, ma le nostre esperienze indicano anche che nel momento in cui ha percepito la qualità del servizio, questo è molto apprezzato,”* così Alex Sincich, Responsabile Contact Center.

#### COME E QUANDO È RAGGIUNGIBILE?

Il team del Contact Center garantisce una copertura continuata **da lunedì a venerdì** dalle ore 08.15 di mattina fino alle ore 22.00 di sera, oltre **al sabato**

dalle ore 08.00 alle ore 14.00 del pomeriggio, sia per telefono tramite il **numero gratuito 840 052 052**, (dall'estero: +39/05-211-922-050), sia per email tramite l'indirizzo **info@sparkasse.it**.

#### I SERVIZI

Ecco qui di seguito alcuni dei principali servizi offerti:

- ✓ apertura conto online,
- ✓ assistenza per: isi-banking, isi-business, isi-corporate, isi-phone;
- ✓ assistenza P.O.S.,
- ✓ assistenza per Club Sparkasse,
- ✓ emergenze (per esempio furto o smarrimento carte),
- ✓ risposte a domande di natura generale.

Obiettivo del Contact Center è quello di aumentare il livello di servizio offerto non solo ai clienti, ma anche ai collaboratori ossia ai dipendenti della banca, sia quale assistenza omnicomprensiva nell'ambito tecnologico a 360 gradi, sia in particolar modo quale supporto alle filiali in azioni di contatto con la clientela.

Grazie ad un articolato ed innovativo sistema di ticketing è possibile indirizzare e incanalare in maniera precisa e rapida le richieste di assistenza da parte dei colleghi della banca. Proprio riferito ai colleghi nelle filiali, la squadra del Contact Center segue anche un preciso motto: **“Il vostro successo è il nostro successo!”**

#### WELFARE AZIENDALE

## WELL FOR YOU

Per valorizzare le risorse ed aumentare soddisfazione e produttività

**La Sparkasse è una delle aziende più attive nell'attuazione di iniziative di welfare aziendale. Nell'ottica del miglioramento continuo, la Banca ha ora introdotto, in aggiunta alle già numerose iniziative, un piano di flexible benefits, al fine anche, e non solo, di rendere sempre più attrattiva la propria azienda.**

**W**elfare aziendale: un'espressione sempre più ricorrente per definire un ampio universo di servizi e benefit, un'opportunità prevista dalle recenti normative che viene apprezzata sempre

di più, sia dalle aziende che dai lavoratori. Oggi il welfare è sempre più diffuso. Lo Stato ha scelto di incentivarlo allargando il campo di applicazione e dando la possibilità di dedurre le spese dall'imponibile dell'azienda. Il welfare aziendale permette di finanziare servizi alle famiglie come gli asili nido, ma anche polizze sanitarie e spese mediche, previdenza complementare o abbonamento ai trasporti. Qui di seguito i principali istituti di Welfare aziendale presenti in Sparkasse: un'adeguata copertura per l'assistenza sanitaria, un'attenta gestione della previdenza complementare e un'importante contribuzione alla stessa, l'erogazione di

una vasta gamma di servizi, nonché misure di orario di lavoro flessibile ed iniziative a sostegno delle madri lavoratrici, nella logica di work life balance.

Tali strumenti consentono all'azienda, di sostenere l'engagement dei propri collaboratori offrendogli un incremento del loro potere d'acquisto delle relative retribuzioni, ottimizzando allo stesso tempo, con l'utilizzo degli incentivi fiscali, i costi aziendali.

*“Le imprese oggi sono divenute uno dei soggetti decisivi del nuovo modello di welfare community grazie alle politiche di welfare che producono ampi benefici per i dipendenti, ma anche per le aziende stesse.”*

*“Il collaboratore al centro” è il motto del Servizio Personale della Sparkasse: tale motto si traduce nell'impegno continuo per trovare soluzioni finalizzate al benessere del collaboratore e della sua famiglia e contestualmente sostenibili per l'azienda”,* spiega Sonia Albano, Capo Servizio Personale.



Sonia Albano – Capo Servizio Personale

# LUCE PER LA TERZA ETÀ

Azione di beneficenza per persone anziane socialmente disagiate

La Cassa di Risparmio e l'associazione "Luce per la terza età" hanno dato il via ad un'azione di beneficenza per fornire un aiuto concreto a persone bisognose in loco.

**S**eguendo il motto "Ogni donazione ci aiuta!", i clienti hanno la possibilità di devolvere in beneficenza 1 euro a ogni prelievo presso

gli sportelli Bancomat della Cassa di Risparmio. L'azione durerà fino al 28 febbraio 2019.

Per chi volesse effettuare donazioni all'associazione, può farlo anche presso gli sportelli della Cassa di Risparmio. Il numero IBAN del conto corrente di "Luce per la terza età" è IT 74 I 06045 1160 5000000641000.

Si tratta di aiutare prontamente ed in modo non burocratico persone anziane

rimaste sole che si trovano in situazioni di grande disagio sociale. L'azione consiste in un importante aiuto, direttamente in loco, a persone in gravi difficoltà che vivono ai margini della nostra società.



Seguendo il motto "Ogni donazione ci aiuta!", i clienti hanno la possibilità di devolvere in beneficenza 1 euro a ogni prelievo presso gli sportelli Bancomat della Cassa di Risparmio.

UN TUFFO NEL PASSATO

## SPARKASSE-VINTAGE

Che cosa accadde 150 anni fa?

È l'anno 1868. Sia a livello internazionale che locale alcuni avvenimenti destano attenzione.

**S**u iniziativa dello zar russo Alessandro II, l'11 dicembre 20 stati firmano la **Dichiarazione di San Pietroburgo** che vieta l'uso durante la guerra di piccole granate esplosive. È la prima limitazione contrattualmente concordata sulla scelta dei mezzi di guerra nella storia militare e legale.

### PRIMA ORGANIZZAZIONE PER I DIRITTI DELLE DONNE

Il 24 luglio, in Svizzera nasce la prima organizzazione internazionale per i diritti delle donne



Marie Goegg-Pouchoulin

la "Association internationale des femmes", per giunta in un paese che ha concesso alle donne il diritto di voto attivo e passivo appena nel 1971. L'organizzazione fu fondata da **Marie Goegg-Pouchoulin** di Ginevra.

### I MAESTRI CANTORI E IL FANTASMA DELL'OPERA

Il 6 maggio nasce **Gaston Leroux**, autore del famoso romanzo "Il fantasma dell'opera". Il 21 giugno, presso il teatro nazionale di Monaco va in scena la prima dell'opera "I maestri cantori di Norimberga" (Die Meistersinger von Nürnberg) di **Richard Wagner**.

### NASCE L'IMPERO AUSTRO-UNGARICO

Il 25 maggio, l'imperatore Francesco Giuseppe I promulga le cosiddette leggi di maggio. Queste costituiscono la base per la separazione tra stato e chiesa e quindi la secolarizzazione. Tra l'altro, la responsabilità per l'insegnamento e l'educazione passa allo stato mentre la giurisdizione in materia di matrimonio è affidata alla giustizia ordinaria. Allora papa Pio IX condanna aspramente le leggi di maggio. Sempre lo stesso anno, precisamente il 14 novembre, su ordinanza dell'imperatore Francesco Giuseppe I, la denominazione ufficiale "Impero d'Austria" è sostituito da "Monarchia austro-ungarica".

### MATRIMONIO REALE

**Umberto I, principe ereditario d'Italia**, il 22 aprile a Torino sposa sua cugina Margherita di Savoia. Salito al trono, a causa del suo atteggiamento conservatore non è amato da tutti e, in effetti, si attenda più volte alla sua vita. A due tentativi riesce a sfuggire, il terzo nel luglio del 1900 gli è però fatale.

### SIGHELE E ROSSINI

Ricorre anche il 150° anniversario dei seguenti due eventi: il 24 giugno nasce da una famiglia trentina il criminologo,



Gioacchino Rossini

antropologo e pioniere della psicologia di massa **Scipio Sighele** mentre il 13 novembre muore **Gioacchino Rossini** considerato uno dei massimi operisti della storia musicale.

### 150° ANNO DI NASCITA DI EGGER-LIENZ E STOLZ



Albin Egger-Lienz

150 anni fa nascono due famosi artisti altoatesini, **Albin Egger-Lienz** (29 gennaio), una delle figure centrali del modernismo in Austria, e **Ignaz Stolz** (20 aprile), il più giovane dei tre famosi fratelli d'arte.

### MARIA VON MÖRL

L'11 gennaio ricorre il 150° anniversario della morte della **mistica stigmatizzata più famosa del Tirolo**, **Maria von Mörl** di Caldaro. Migliaia di pellegrini da tutta l'Europa, vescovi, politici e celebrità come il poeta **Clemens Brentano**, le fecero visita. Dopo decenni di sofferenze stoicamente sopportate, muore nel 1868.



Maria von Mörl

### CASTEL RONCOLO

Il 25 settembre, in seguito a **una frana**, crolla parte della cosiddetta casa d'estate di Castel Roncolo, distruggendo gran parte degli affreschi. Venticinque anni dopo, l'imperatore Francesco Giuseppe donerà il castello al comune di Bolzano.

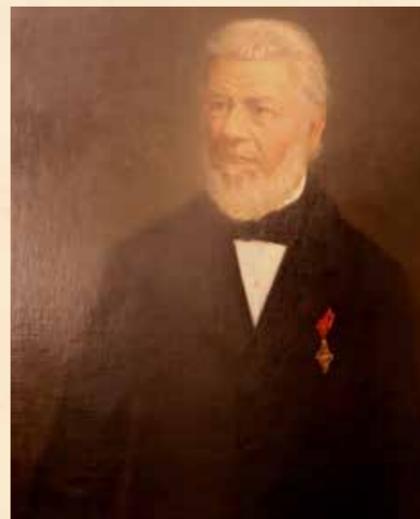
### LA SPARKASSE 150 ANNI FA

150 anni fa Presidente della Cassa di



Castel Roncolo

Risparmio era **Florian Thaler**: commerciante bolzanino fu Socio fondatore della banca, della quale fu capo per ben 28 anni, dal 1856 al 1884. 150 anni fa moriva **Antonie Merl**, la prima donna Socia della Cassa di Risparmio, dalla sua fondazione nel 1854. Il barone trentino **Vincenzo a Prato**, invece, nello stesso anno fu nominato rappresentante del Governo negli organi della banca.



Florian Thaler, Presidente della Cassa di Risparmio nel 1868.



# NELLA VERDE PUSTERIA

I direttori di filiale e i loro team presentano le peculiarità delle loro località

In questa edizione proseguiamo la rubrica "Tesori nascosti". I direttori di filiale e i loro collaboratori presentano le peculiarità delle loro località. Dopo le filiali sul lago di Garda, nelle Valli ladine e nel Veronese in quest'edizione accendiamo i riflettori sulle sette filiali dislocate nella Val Pusteria. Il simbolo che meglio identifica il territorio è il Castello di Brunico, di proprietà della Fondazione Cassa di Risparmio (foto al centro).



Da sinistra (in piedi): Kurt Albert Jesacher (Capo Area), Roberto Call, Helmut Villgrater (Capo Area Imprese), Ingrid Prader, Roland Winkler, Christiane Jud, Silvia Laner, Tiziana Libener, Renate Lechner, Gabriel Frenner, Andrea Neumair, Martin Lerchner, Michaela Schneider, Anna Prens, Karl Buratti, Florian Regensberger, Sara Da Col, Helmuth Wieser, Georg Amhof, Gerd Stolzlechner (Direttore della filiale); (seduti) Katja Mohr, Maicol Dalpiano, Verena Widmair, Hubert Pedevilla; nella foto mancano: Karin Lechner, Lukas Seeber, Petra Thaler e Manuel Watschinger.

Gerd Stolzlechner: "Menzionata per la prima volta in un documento nel 1256, **Brunico** divenne presto centro economico della Val Pusteria. Il simbolo della città è il Castello vescovile, il Castello di Brunico, situato su una collina che oggi ospita il Messner Mountain Museum RIPA. Brunico si trova ai piedi del

Plan de Corones. In inverno è una delle mete sciistiche preferite (119 km di piste, 32 impianti di risalita) e in estate è popolata da escursionisti, ciclisti e amanti della natura. Della città colpiscono le porte medievali e la famosa via Centrale, una delle più belle vie per lo shopping in Alto Adige. Nel Museo Provinciale degli usi e costumi di Teodone è possibile fare un tuffo

nel passato rurale. Su un'area di tre ettari sono esposti fattorie, granai, stalle e molto altro di un tempo".



A sinistra Silvia Lacaria (Direttrice) e Lisa Wolfsgruber (destra) insieme a Gerd Stolzlechner (in mezzo), Direttore della filiale capofila Brunico.

Nelle immediate vicinanze, sebbene non appartenga al comune di Chienes, è situato il lago di Issengo, uno degli ultimi laghi biotopi in Alto Adige."

Silvia Lacaria: "Il comune di **Chienes** comprende oltre al paese principale, le frazioni di Casteldarne, Corti, Monghezzo e San Sigismondo. Interessante dal punto di vista della storia dell'arte sono la chiesa parrocchiale gotica di San Sigismondo, Castel Schöneck, dove probabilmente nacque il menestrello medievale Oswald von Wolkenstein e il castello barocco di Casteldarne.



Da sinistra Eduard Rainer, Astrid Rier (Direttrice) e Christian Frontull (nella foto manca Mara Lorenz).

Astrid Rier: "Là dove l'alta Val Pusteria si allarga, è situata Valdaora, suddivisa in **Valdaora** di sopra, di sotto e di mezzo e Sorafurcia. Di interesse sono la chiesa di S. Maria risalente al secolo XV a Valdaora di sopra, la chiesa di S. Egidio del 1138 a Valdaora di mezzo con importanti opere d'arte del tardo gotico, la chiesa parrocchiale barocca di Valdaora di sotto e la chiesa neogotica consacrata a S. Volfango a Sorafurcia. Il monumento a Peter Sigmayer a Valdaora di mezzo commemora il compaesano che combatté i francesi durante le guerre napoleoniche. Interessanti anche la sorgente sulfurea dei Bagni di Pervalle, il sentiero naturalistico Schornstein, il sentiero tematico "delle pietre", le vecchie fornaci di calce e la segheria Lipper. È l'ultima segheria veneziana, una testimonianza unica della storia dell'industria del legno della Val Pusteria."



Da sinistra Franz Rainer, Beatrix Mader, Matthias Kammerlander (Direttore), Edith Hofer, Vanessa Stolzlechner, Birgit Clara, Günther Haas, Margit Asper, Magdalena Brugger, davanti: Günther Kolhaupt.

Matthias Kammerlander: "**A Campo Tures**, nel mezzo del parco naturale Vedrette di Ries-Aurina si trova uno dei castelli più belli e più grandi della provincia, il Castello di Tures menzionato per la prima volta nel 1224. Da vedere anche le rovine di Castel Toblburg, Castel Neumelans e la chiesa parrocchiale di S. Maria Assunta. Tra i monumenti naturali spiccano soprattutto le cascate di Riva. Il torrente Riva attraversa la gola di Tobl profonda 100 metri e forma tre cascate di cui la cascata alta e media hanno un'altezza di circa 50 metri. Interessanti e informativi il Centro del parco naturale a Campo Tures, il Museo Magia dell'Acqua e il Museo della lana".



Castello di Brunico



Stefan Putzer: "Di particolare interesse storico artistico è una visita alla Collegiata di **San Candido**, un ex monastero dei benedettini con annessa chiesa. Fu fondato nel 769 dal duca bavarese Tassilo III. Nel 2019 San Candido festeggia il 1.250° anniversario di fondazione. Il Museo "Dolomythos" è dedicato alle Dolomiti, patrimonio naturale dell'umanità, dove i visitatori possono fare un viaggio attraverso la storia di queste imponenti montagne".



Davanti da sinistra: Christian Hugo Kobler (Direttore della filiale di Sesto), Gerhard Hofer, Lukas Pönbacher, Maria Ladstätter, Damian Töchterle; dietro da sinistra: Stefan Putzer (Direttore della filiale di San Candido), Daniela Festini, Veronika Strasser, Markus Steger.



Da sinistra Robert Noeckler (Direttore), Maria Ausserhofer, Silvia Ploner e Elias Oberbichler.

Robert Noeckler: "**San Giovanni in Valle Aurina** è il capoluogo della valle, spesso chiamato semplicemente Ahrn. Da vedere l'imponente chiesa parrocchiale tardo barocca con la sua possente torre a cupola. Anche il Museo dei Minerali merita una visita. Su 300 metri quadri sono esposti circa 950 pezzi, speciali pietre curative e minerali unici, raccolti con lavoro certosino sulle Alpi della Zillertal e dagli Alti Tauri".



Christian Hugo Kobler: "Da vedere a **Sesto** la chiesa dei Santissimi Pietro e Paolo a San Vito con il suo soffitto dipinto dal famoso pittore Albert Stolz. Sesto è inoltre famosa per la sua meridiana naturale, formata dalle cinque vette dolomitiche cima Nove, cima Dieci, cima Undici, cima Dodici e cima Una. Vista da Moso in Val Fiscalina, il sole si trova sopra la rispettiva cima all'ora indicata. In passato ha permesso alla popolazione di Sesto di stabilire in modo abbastanza affidabile l'ora del giorno anche senza disporre di un orologio".

