jOURNAL

02 ***Protezione su misura***
Pro Family. Coperture assicurative

04 ***Risparmiare e Investire***
PIR. I Piani Individuali di Risparmio

05 ***Aziende di successo***
Intervista. Bruno Zago, il re della carta

06 ***Eredità & successione***
Consigli utili. Tutela del patrimonio

PRONTI A COMPETERE DA PROTAGONISTI

A VELE SPIEGATE

Approvato il nuovo piano strategico quinquennale 2017-2021, la nostra banca sta procedendo a vele spiegate, per centrare una serie di nuove impegnative sfide.

Tecnologia e innovazione stanno cambiando l'approccio dei risparmiatori al mondo degli investimenti e più in generale alla gestione del risparmio. Oggi le banche devono essere agili e veloci per comprendere ed integrare le **nuove tecnologie** e vederle come opportunità per evolversi e rimanere al passo con i tempi.

I servizi resi sempre più agili ed accessibili, per contro comporteranno una **riqualificazione del personale** con la creazione di nuove figure professionali oltre che un aggiornamento degli specialisti di settore. Con il nuovo piano quinquennale abbiamo definito un **modello di servizio rafforzato su segmenti chiave** quali Sparkasse saprà **differenziarsi e farsi apprezzare dalla clientela.** Modificheremo anche il nostro **modello di filiale,** ovvero l'approccio verso la clientela, che si evolverà dall'attuale modello tradizionale ad uno **più innovativo,** dosando la leva tecnologica, ed eliminando le attività ridondanti. E' nostro obiettivo **offrire al cliente esperienze d'acquisto uniche**.

Nicola Calabrò, Amministratore Delegato e Direttore Generale

In termini di **innovazione di prodotto** la Cassa di Risparmio ed il noto Gruppo assicurativo AXA Italia di recente hanno dato avvio ad una importante partnership finalizzata allo sviluppo dell'**attività di bancassurance** tramite la nostra rete delle oltre 100 filiali. Il primo passo della collaborazione è rappresentato dalla distribuzione, a condizioni estremamente competitive, di soluzioni di protezione multigaranzia per privati, per poi estendere la gamma a supportato da un' offerta multicanale. La formazione delle nostre risorse, per garantire sempre uno standard di consulenza di elevata qualità, la rapidità dei tempi di risposta e l'offerta di prodotti nuovi e competitivi rappresentano alcuni degli strumenti attraverso i piccole e medie imprese nonché liberi professionisti.

Dal punto di vista commerciale ci stiamo sviluppando notevolmente ed anche i **risultati raggiunti nella prima metà dell'anno ci rendono alquanto soddisfatti.** In particolare l'importante aumento della raccolta di prodotti di risparmio gestito testimonia la grande fiducia che ci danno i nostri clienti scegliendo Sparkasse per indirizzare i loro risparmi. Siamo riusciti a conseguire questo obiettivo soprattutto anche grazie ad una propulsione proattiva ed un impegno costante da parte dei nostri consulenti.

Lusinghieri sono anche i recenti giudizi della stampa specializzata a livello nazionale su Sparkasse, sul suo operato e sul nuovo piano strategico: "La rinascita di Sparkasse" titola l'importante quotidiano economico **"Milano Finanza"** (06 maggio), aggiungendo, tra l'altro: "Invertire la rotta sì può… A dimostrarlo è l'esempio della Sparkasse, la Cassa di Risparmio di Bolzano". Parole di apprezzamento nei confronti della banca sono state espresse anche da **"Il Sole 24 Ore"** (21 marzo): "La banca è nel pieno di un rilancio" scrive il principale quotidiano economico italiano. Anche il mensile **"Banca Finanza"** (edizione marzo) ha dedicato la copertina e un importante servizio al nostro istituto.

Siamo pronti a competere, da protagonisti, in un contesto di mercato sempre più sfidante, perfezionando un modello di relazione in cui la banca riesce a comunicare in modo innovativo per interpretare i bisogni dei clienti e per dare risposte concrete in tempi brevi – in definitiva, una banca capace di ascoltare e **sorprendere il cliente oltre le attese.**

SOLUZIONI DI PROTEZIONE SU MISURA

Nuovo accordo di bancassurance tra Sparkasse e Gruppo AXA Italia

La Cassa di Risparmio e il Gruppo assicurativo AXA Italia hanno avviato un'importante partnership finalizzata allo sviluppo di attività bancassurance tramite la rete delle oltre 100 filiali di Sparkasse.

Proteggi chi ami. Con le nuove coperture assicurative di Sparkasse e AXA. Basta pensare che in Italia ogni anno vi sono oltre 250.000 feriti da incidenti stradali, oltre 660.000 infortuni sul lavoro e oltre 3 milioni d'incidenti domestici (fonte Istat 2015).

È per tale motivo che la Cassa di Risparmio ora con Pro Family offre la protezione completa per la persona e il patrimonio con 20 garanzie abbinabili, a scelta per la tutela dei bisogni del cliente.

Ma quali sono i possibili rischi per una persona e il suo nucleo familiare?

Innanzitutto i possibili rischi riguardano due ambiti: la persona e il patrimonio.

PROTEGGI LA PERSONA

PRO FAMILY ti sostiene nell'affrontare le spese impreviste al verificarsi di eventi inaspettati come un grave infortunio, una malattia invalidante o un intervento chirurgico e mette a tua disposizione diverse prestazioni di assistenza.

PROTEGGI IL PATRIMONIO

PRO FAMILY ti offre copertura e assistenza in caso di eventi negativi legati al patrimonio che possono concorrere ad alterare la tua serenità (un furto, un incendio, un danno all'impianto fotovoltaico o all'abitazione del vicino, ecc.).

PROTEGGI LA PERSONA

Le garanzie nel dettaglio:

- Morte ed Invalidità permanente da infortunio
- Inabilità temporanea da infortunio (in abbinamento)
- Rimborso spese di cura da infortunio (in abbinamento)
- Diaria da ricovero
- Spese mediche
- Invalidità permanente da malattia (in abbinamento)
- Perdita di impiego (in abbinamento)
- Assistenza persona (sempre inclusa con garanzie Linea Persona)
- Second opinion e Assistenza domiciliare
- Interventi chirurgici

PROTEGGI IL PATRIMONIO

Le garanzie nel dettaglio:

- Responsabilità Civile della vita privata
- Responsabilità Civile della proprietà (in abbinamento)
- Tutela legale
- Incendio fabbricato / Rischio locativo
- Incendio contenuto
- Furto del contenuto
- Energie rinnovabili all risks
- Cyber risk (Per ottenere la giusta protezione in caso di controversie derivanti da acquisti online, furto di identità online, lesione della e-reputation)
- Assistenza abitazione (sempre inclusa con garanzie Linea Patrimonio - eccetto RC vita privata, Tutela legale e Cyber risk)

IL PRIMO BRAND ASSICURATIVO AL MONDO

Gianluca Zanini, General Manager di Quadra Assicurazioni del Gruppo AXA Italia

AXA è un Gruppo assicurativo mondiale, nato nel 1817 come Mutuelle de l'Assurance. Con 166.000 dipendenti e 107 milioni di clienti in 64 Paesi, il Gruppo AXA è tra i leader mondiali nel settore della protezione ed offre soluzioni assicurative e finanziarie specializzate nei settori Vita, Danni e Asset Management. Per l'ottavo anno consecutivo, inoltre, è il primo brand assicurativo al mondo.

Gianluca Zanini

Cosa c'è dietro il brand AXA?

ZANINI: AXA è presente in Italia dal 1984 e Quadra Assicurazioni è la nuova nata del Gruppo AXA Italia, e mette a disposizione di partner l'expertise e il collaudato modello di business di AXA, con soluzioni dedicate alla Persona, alla Famiglia e alle Aziende.

Chi è e quali sono i punti di forza di AXA e le peculiarità della sua offerta?

ZANINI: La protezione, delle persone, delle aziende e dei beni, è il cuore dell'attività di AXA: proteggere significa accompagnare privati e imprese nelle diverse tappe del loro ciclo di vita ed "esserci" nelle fasi progettuali come nei momenti di cambiamento e di difficoltà, proponendo soluzioni di protezione semplici e adattabili alle diverse esigenze.

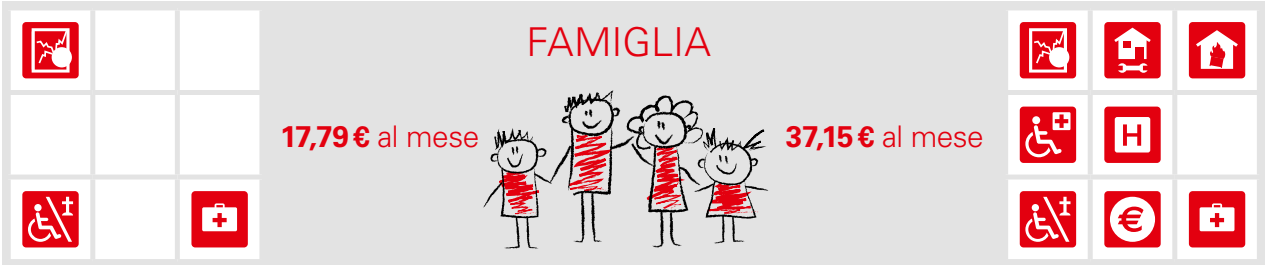
Come giudica la partnership con la Sparkasse-Cassa di Risparmio di Bolzano?

ZANINI: Con grande soddisfazione abbiamo siglato questo accordo di distribuzione con un partner che ha una lunga tradizione di vicinanza al territorio. AXA è oggi un modello per il mercato bancassicurativo in Italia e vogliamo crescere in questo ambito anche estendendo la nostra offerta e i servizi a partner che scelgano di condividere la nostra missione di protezione. Dietro al primo brand assicurativo mondiale ci sono infatti persone esperte che lavorano ogni giorno per fornire strumenti ed assistenza ai clienti affinché possano vivere meglio la loro vita.

Crea la copertura che preferisci secondo le tue esigenze e disegna il quadro della tua serenità!

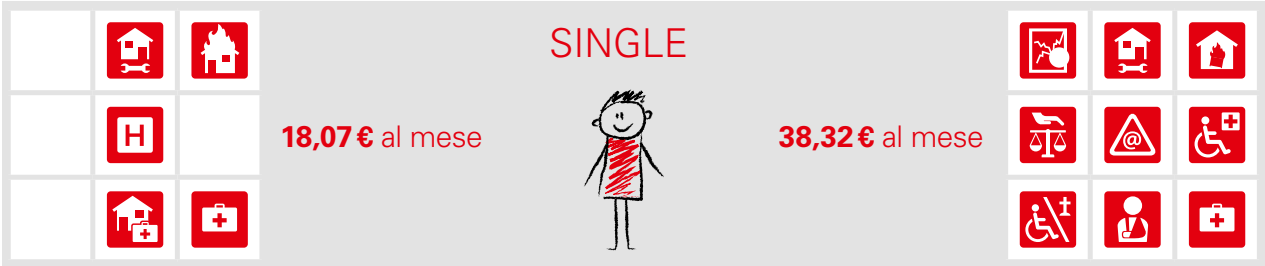
Alcune combinazioni **PRO** FAMILY a titolo di esempio.

FAMIGLIA
Profilo campione: residenza Bolzano, marito (40 anni, operaio), moglie (35 anni), bambini (4 e 6 anni)



… e molto altro ancora.

SINGLE
Profilo campione: residenza Trento, femmina (40 anni, impiegata amministrativa)



… e molto altro ancora.

PENSIONATI
Profilo campione: residenza Verona, marito (63 anni), moglie (61 anni), pensionati

… e molto altro ancora.

I PUNTI DI FORZA

Diverse coperture assicurative in un unico prodotto con un ottimo rapporto qualità/prezzo

In cosa consiste e quali sono i punti di forza della partnership con il Gruppo assicurativo AXA? La redazione di JOURNAL ne ha parlato con Stefano Borgognoni, Responsabile della Direzione Business Development, e con Carlo Mollica, Specialista Prodotti Banking della Cassa di Risparmio.

La Cassa di Risparmio ed AXA hanno avviato una partnership nel settore bancassurance. Perché proprio con AXA?

BORGOGNONI: E' per noi motivo di orgoglio poter avviare questa partnership con il brand assicurativo tra i leader a livello mondiale, perché siamo convinti che l'esperienza di AXA nella protezione consenta alla Cassa di Risparmio di ampliare e diversificare opportunamente la gamma dei prodotti e servizi offerti. Inoltre, essa permette ai nostri clienti di accedere a soluzioni assicurative semplici ed adeguate alle loro esigenze ad un ottimo rapporto qualità/prezzo.

Stefano Borgognoni

Carlo Mollica

In cosa consiste la partnership?

BORGOGNONI: Il primo passo della partnership è rappresentato dalla distribuzione di soluzioni di protezione multigaranzia per privati, per poi estendere la gamma a piccole e medie imprese nonché a liberi professionisti.

Quali sono le caratteristiche principali che differenziano le soluzioni offerte da AXA e Sparkasse dalle abituali polizze presenti sul mercato?

MOLLICA: Sotto il marchio "PRO Family", la Cassa di Risparmio offre ben 20 coperture assicurative, combinabili fra di loro, con un unico contratto a partire da una piccola rata mensile. Si tratta dunque di una copertura personalizzata, sia per le esigenze del nucleo familiare, che del singolo. Inoltre, anche il prezzo per il pacchetto assicurativo, che parte da 18 euro al mese, è decisamente interessante.

Il punto di forza saliente, a vantaggio della clientela?

MOLLICA: Senza dubbio la grande flessibilità. Pro Family è una soluzione completa che protegge il cliente, la sua famiglia e il suo patrimonio in ogni fase della vita. Per questo offre al cliente la possibilità, in qualsiasi momento, anche in corso di contratto, di integrare o modificare le garanzie scelte in base a sopravvenute esigenze. E, ripeto, la giusta protezione costa poco più di un caffè al giorno.

PIR – PIANI INDIVIDUALI DI RISPARMIO

Il vantaggio della convenienza fiscale investendo nelle piccole e medie imprese

I Piani individuali di risparmio (PIR) sono stati introdotti con la legge di Bilancio 2017 con l'obiettivo di canalizzare il risparmio delle famiglie verso investimenti produttivi di medio-lungo termine.

I risparmiatori, persone fisiche, che indirizzano le loro risorse verso strumenti finanziari di imprese industriali e commerciali italiane beneficeranno dell'esenzione dalle imposte dei proventi derivanti da tali investimenti. È però necessario mantenere l'investimento per almeno cinque anni.
Ogni persona fisica può sottoscrivere un solo PIR, per un investimento massimo pari a 30.000 euro l'anno fino al raggiungimento della soglia di 150.000 euro.

I PIR consentono un'importante esenzione fiscale. Dopo il 5° anno, infatti, e per gli anni successivi, l'investimento è esente in fase di rimborso, dal pagamento delle imposte sui rendimenti ottenuti e dalla tassa di successione.
A titolo esemplificativo: ipotizzando un rendimento pari a 1.000 euro è possibile risparmiare fino a 260 euro di tasse. Sparkasse offre il fondo "Generation Dynamic PIR" di PensPlan Invest SGR. Ulteriori informazioni nell'intervista qui accanto.

In collaborazione con

PENSPLAN INVEST SGR

PIR – I punti di forza

Tanti vantaggi non solo fiscali

Quali sono i vantaggi fiscali?
Per chi mantiene l'investimento per almeno 5 anni è prevista l'esenzione dalla tassazione sui redditi finanziari (attualmente al 26,0 o 12,5 %) e l'esenzione dall'imposta di successione e donazione. Contestualmente il risparmiatore potrà investire nell'economia reale.

Che importo posso sottoscrivere?
Ogni persona fisica può detenere un solo PIR e può investire fino ad un massimo di 30.000 euro all'anno per un importo complessivo pari a 150.000 euro. Ma una famiglia può usufruire, ovviamente, dell'agevolazione per tutti i suoi membri. Così una famiglia, composta ad esempio da tre persone, può investire annualmente 90.000 euro in PIR, arrivando così a rappresentare nel tempo un patrimonio non trascurabile.

Posso disinvestire anche prima?
Assolutamente sì. Il risparmiatore potrà disinvestire la propria posizione PIR in qualsiasi momento. Se ciò dovesse avvenire prima di aver maturato i requisiti per il beneficio fiscale, la tassazione ordinaria sui proventi generati verrà applicata come su qualsiasi altro investimento.

Qual è la somma minima che posso investire?
La sottoscrizione minima iniziale è pari a 500 euro. È possibile sottoscrivere un PIR anche tramite la nota formula del Piano di Accumulo Capitale (PAC) con versamento iniziale di 500 euro e successivi a partire da 50 euro.

INVESTIAMO NELL'ECONOMIA LOCALE

Cogliere le opportunità presenti sul territorio regionale

Nella foto, da sinistra, Gianni Rossato e Alessandro Giubbilei.

Alessandro Giubbilei, Chief Investment Officer di PensPlan Invest SGR (Società di Gestione del Risparmio), risponde alle domande di Gianni Rossato, Responsabile della Divisione Private Banking e Wealth Management della Cassa di Risparmio.

Quali sono i punti di forza del Generation Dynamic PIR?
GIUBBILEI: Il fondo Generation Dynamic PIR di PensPlan Invest che Sparkasse propone, presenta alcune caratteristiche peculiari: Il fondo è di tipo bilanciato e mira, attraverso una gestione attiva, ad un incremento del valore del capitale.
Inoltre il fondo non contempla un parametro di riferimento (il cd. Benchmark): Il gestore vuole, infatti, poter sfruttare la massima flessibilità in tutti i cicli di mercato.
E infine l'aspetto forse più caratteristico di questo PIR: il fondo focalizzerà l'attenzione dell'attività di gestione sulle opportunità presenti sul territorio regionale.

In che modo un sottoscrittore supporta l'economia locale?
GIUBBILEI: Particolare attenzione sarà riservata agli investimenti di natura azionaria, obbligazionaria e monetaria in imprese dell'Alto Adige e del Trentino. Infatti, per la parte small cap, ovvero imprese di dimensioni medio/piccole, il fondo intende porre peculiare attenzione ad iniziative riconducibili al nostro territorio di riferimento. La quota di investimenti locali potrà attestarsi tra il 10 ed il 15% delle disponibilità del fondo.

Quale stile di gestione verrà applicato al fondo?
GIUBBILEI: Lo stile di gestione è quello che caratterizza la nostra SGR e che verrà applicato anche al Generation Dynamic PIR: da più di quindici anni, infatti, gestiamo patrimoni per clientela istituzionale (fondi pensione, istituzioni pubbliche, agenzie, ecc.) e il tratto caratteristico che ci ha sempre identificato è stato quello della prudenza in contesti di mercato particolarmente difficili come, ad esempio durante la grande crisi finanziaria del 2008. A tutto questo si aggiunge l'incessante attività di ricerca e studio del team di gestione, finalizzata ad identificare le singole migliori opportunità d'investimento da inserire in portafoglio. Il processo d'investimento che applichiamo, in sintesi, è solido e ben collaudato e si basa sulla professionalità ed esperienza di gestori molto capaci.

IL RE DELLA CARTA

Intervista con Bruno Zago, fondatore ed AD della Pro-Gest

I media lo definiscono "il re della carta", un "self made man - da dipendente a imprenditore" con mille dipendenti e 22 aziende. La redazione di JOURNAL ha parlato con Bruno Zago, fondatore e titolare del gruppo Pro-Gest, prima realtà italiana e uno dei maggiori player in Europa nella produzione di carta, cartone, imballi e packaging. Nell'intervista ci svela gli ingredienti principali del suo successo.

Lei è considerato un grande lavoratore con uno profondo spirito imprenditoriale ed è riuscito a creare un impero partendo da zero. Quali sono i segreti del suo successo?

ZAGO: Non parlerei di segreti. Innanzitutto ci vuole impegno. Tutto il tempo possibile bisogna dedicarlo all'azienda. Chi vuole diventare imprenditore deve sapere che all'azienda deve dedicare la sua vita. L'azienda viene prima di tutto. A volte è anche necessario interporla alla famiglia.
È fondamentale la relazione con i collaboratori, a tutti i livelli, farli crescere professionalmente e sostenere il loro morale quando è necessario. Si deve creare uno spirito di squadra. Da soli non si va molto lontano. Come imprenditore non posso occuparmi solo dell'attività quotidiana, ma è necessario continuare a sviluppare nuovi progetti, seguire l'innovazione tecnologica, migliorare la qualità dei prodotti. In una parola: far crescere l'azienda. Lo dico sempre ai miei figli: I miei collaboratori più stretti me li sono "tirati su". Dovete farlo anche voi.

Lei è considerato un profondo sostenitore dell'innovazione tecnologica. Da questo punto di vista, le sue aziende sono viste come dei gioielli. Che cosa significa per Lei innovare?

ZAGO: Innovare è necessario per rimanere competitivi e bisogna farlo per tempo. Innovare anche solo con sei mesi di ritardo, significa tempo perduto che non si recupererà più.
Soprattutto nel settore alimentare, il peso dell'imballaggio è decisivo. Bisogna sviluppare imballaggi sempre più leggeri. Il nostro obiettivo è di continuare a sviluppare carta sempre più sottile, ma più resistente.
La sfida maggiore oggi è di effettuare consegne in tempi brevissimi, dalla mattina alla sera o dalla sera alla mattina. Le racconto un episodio recente: un cliente ha chiamato il venerdì sera perché aveva bisogno di una consegna il sabato. Questo significa trovare un collaboratore disponibile a ritornare in stabilimento a caricare il camion già il venerdì sera e trovare un'autista che consegni la merce il sabato. Per questo è essenziale lo spirito di squadra. È importante vivere l'azienda. Solo in questo modo si riesce ad avere collaboratori disponibili che aiutano l'azienda ad essere competitiva.

Nella foto la famiglia Zago, da sinistra, Francesco, Alessandra, la moglie Anna Maria Gasparini, Bruno Zago, Benedetta e Valentina.

La sua famiglia

Bruno Zago, nato a Zero Branco (Treviso) il 04.01.1950, inizia a lavorare in una fabbrica di imballaggi a 11 anni per aiutare la famiglia. Per merito della sua buona volontà ed intraprendenza, nel giro di pochi anni passa da semplice operaio a direttore di fabbrica a soli 17 anni. Intraprende l'attività imprenditoriale in proprio a soli 23 anni: 20 dipendenti e 1 miliardo di vecchie lire il fatturato nel primo anno di attività. In 45 anni, con il suo indiscutibile istinto imprenditoriale è riuscito a realizzare un impero che fa capo a Pro-Gest S.p.A., la holding di proprietà della Famiglia Zago.

Bruno Zago è sposato con Anna Maria Gasparini, la quale lo ha sempre seguito e supportato nelle sue scelte imprenditoriali. Insieme hanno avuto 4 figli, tutti attivi nel Gruppo: Benedetta si occupa del comparto prodotto finito all'interno delle Aziende Pro-Gest, gestendo autonomamente il più grande scatolificio del Gruppo. Alessandra risiede negli Stati Uniti, dove si occupa tra l'altro dell'approvvigionamento dall'estero delle materie prime. Valentina segue il marketing e la comunicazione del Gruppo e ricopre il ruolo di Responsabile Vendite della divisione food e take away. Francesco è impegnato nella divisione cartiere, coordinando gli stabilimenti.

Qual è la differenza tra una multinazionale e una realtà a conduzione famigliare?

ZAGO: Siamo una famiglia-manager. Ognuno di noi sa qual è il suo ruolo. E siamo una famiglia molto unita. Naturalmente abbiamo anche fidati collaboratori e manager che ormai consideriamo parte della famiglia. La differenza tra la nostra realtà e una multinazionale credo sia la nostra maggior attenzione e flessibilità per i Clienti e la miglior conoscenza dei nostri collaboratori.

Tutti i figli collaborano nella sua azienda. Non può essere soltanto un caso.

ZAGO: Premetto che è stata una scelta volontaria di ogni figlio, quella di collaborare in azienda. Quando erano piccoli ed io ritornavo a casa la sera, mi sentivano spesso raccontare a tavola di ciò che era successo in azienda. Ma ho cercato sempre di non portare a casa i problemi che avevo in azienda. Non ho voluto caricare di questo peso la famiglia. Ho cercato di appassionarli raccontando loro prevalentemente le cose positive, ma spiegando anche sempre che non erano cadute dal cielo.

Com'è avvenuto il loro inserimento?

ZAGO: Hanno iniziato dal basso. Non tanto per imparare (perché ci vogliono anni per imparare un mestiere), ma per comprendere cosa significa acquisire o perdere un cliente. Capire gli umori dei collaboratori. Voglio sottolineare che non hanno goduto di nessun privilegio. Anzi, l'inserimento in azienda di un figlio dell'imprenditore è particolarmente difficile. Quando entra in azienda, il commento spesso può essere "arriva el fiol del paron". E lui che deve dimostrare che non è così. Naturalmente i figli che vogliono entrare in azienda, non devono pensare di poter terminare alle 5 del pomeriggio. Se è necessario riaprire il cancello dello stabilimento il venerdì sera alle 10 o il sabato alle 6 del mattino e qualcuno della famiglia pensa "non toccherà mica a me", allora non ci siamo. Sta di fatto che da noi sei volte su dieci è uno della famiglia che lo fa.

Concludiamo con due domande un po' personali. Quanto il suo carattere ha inciso e incide nel suo lavoro?

Bruno Zago

ZAGO: Ha inciso moltissimo. So essere molto diretto verso i miei collaboratori, e anche molto "cattivo", ma a fin di bene. Se uno arriva in azienda solo per fare le sue ore, allora non va bene. Dobbiamo capire che il Cliente è il nostro pane. Non è un rompiscatole che fa pressione: a sua volta ha anche lui un cliente che ha bisogno di una consegna rapida. È importante cercare di fare bene tutte le cose, anche le pulizie in fabbrica. Perché se è pulito, allora si lavora anche meglio. Anche l'ultimo collaboratore nella catena di produzione deve comprendere perché è importante lavorare bene. Se lavori in modo superficiale, prima o poi, questo ti si rivolge contro e rischi di perdere clienti.

Abbiamo sentito, la sua azienda prima di tutto; ma ha anche degli hobby?

ZAGO: Gli hobby sono sempre stati dei nemici nella mia vita, non avendo mai avuto tempo. Ho voluto seguire fin dall'inizio la mia "missione" di far crescere la mia azienda. Recentemente però mi sono permesso un piccolo capriccio: ho acquistato un vigneto e realizzato una cantina. Non sono un contadino, non è il mio mestiere, ma posso dedicarmi a quest'attività da imprenditore, scegliendo le persone giuste e facendole crescere. Devo essere sincero, attualmente dedico pochissimo tempo a quest'attività, ma dall'anno prossimo voglio essere presente almeno due mezze giornate la settimana.

La sua azienda

Il Gruppo Pro-Gest raggruppa 22 Aziende in 7 Regioni, attive nel settore della carta, del cartone e del packaging industriale ed alimentare. Pro-Gest conta oggi 1.000 collaboratori, 450 milioni di euro di fatturato ed un valore aggiunto, ossia margine operativo lordo, espresso in EBITDA (Earnings befor interest, taxes, depreciation and amortizazion), di 90 milioni di Euro.

Con grande lungimiranza Bruno Zago non ha mai smesso di investire in tecnologia ed ammodernamento. Un fiore all'occhiello è considerata la Cartiera di Villa Lagarina (Rovereto). Rilevata nel 2005, Zago ha investito oltre 100 milioni di euro nell'acquisto di una machina continua, in grado di produrre a una velocità di 1.500 metri al minuto.

Entro l'anno a Mantova, nella cosiddetta "fabbrica sospesa", gioiello architettonico opera di Pierluigi Nervi, entrerà in funzione una nuova macchina da carta che diventerà la più grande d'Italia, con una produzione di 550mila tonnellate l'anno.

LA TUTELA DEL PATRIMONIO E IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

Informazioni utili e consigli pratici

Rispetto alla tassazione prevista in altri Paesi europei, in Italia l'imposta di successione è agevolata. Ma per quanto tempo ancora? L'aliquota massima in Germania e Francia può giungere rispettivamente fino al 50% e 60%. Ecco perché le eredità potrebbero finire, prima o poi, nel mirino di qualche Governo per decidere di armonizzare le aliquote, o quantomeno avvicinarle, a quelle degli altri Paesi. Meglio, quindi, pensarci in tempo. Vediamo come:

Con l'attuale scenario è lecito che famiglie e aziende s'interroghino su come operare per trasferire il patrimonio agli eredi in maniera ordinata e possibilmente integro da imposte di successione. Problematiche successorie che non riguardano solo i grandi patrimoni, ma anche i piccoli risparmi di una vita. L'imposta di successione può incidere parecchio, soprattutto quando si arriva impreparati all'appuntamento.

È per questo che una corretta gestione del patrimonio ereditario, mirata a minimizzare il carico fiscale, è un tema su cui sempre più i consulenti in Cassa di Risparmio cercano di sensibilizzare i loro clienti. Pianificare la successione in vita è un diritto e forse anche un dovere che ognuno di noi dovrebbe avere nei confronti dei propri cari, anche perché le soluzioni in vita esistono e possono evitare molte problematiche.

USUFRUTTO E NUDA PROPRIETÁ

Ma se oltre al capitale nel patrimonio familiare ci sono anche altri valori, come ad esempio immobili di proprietà? In questo caso è consigliabile la donazione con riserva di usufrutto, magari con diritto di accrescimento al coniuge superstite. In tal modo l'usufrutto si estinguerà solo alla morte di entrambi i coniugi.

Il valore dell'usufrutto è dettato dal "Testo unico imposta successioni e donazioni", con coefficienti che tengono conto dell'aspettativa di vita del titolare del diritto. Se per esempio il valore catastale dell'immobile su cui un 64enne ha istituito l'usufrutto è di 100mila euro, l'imposta di donazione viene calcolata su un valore decurtato del 50%, ovvero 50mila euro. Inoltre andrebbe a pagare le imposte che, con le attuali tariffe, sono molto basse e anticiperebbe gli eventuali aumenti delle rendite catastali e delle imposte successorie e l'eventuale diminuzione delle franchigie paventate a più riprese dai vari governi negli ultimi anni.

LE "NUOVE" FAMIGLIE

Negli ultimi anni le statistiche hanno rilevato un aumento nel numero di famiglie separate, divorziate, con figli provenienti da diversi matrimoni. Pensando di ovviare a tali problemi molte coppie decidono per la convivenza, che però è una relazione esclusa dai diritti successori, anche dalla recente legge Cirinná che ha esteso le tutele successorie alle coppie omosessuali.

Infatti, tra i componenti di una convivenza di fatto, registrata o meno, non nasce alcun diritto successorio: né alla quota di legittima, né alla chiamata ereditaria. L'unica via per regolare il trasferimento del patrimonio al convivente superstite è quella testamentaria.

L'ATTUALE TASSAZIONE

Per l'imposta di successione a carico degli eredi (e che colpisce anche le donazioni) sono previste aliquote e franchigie differenziate in base al grado di parentela con il defunto.

La tabella evidenza come, grazie alle elevate franchigie ora in essere, si evita il pagamento delle imposte agli eredi.

Un genitore lascia in sucessione al figlio 1 milione di euro.	
	in Italia esenzione totale
	in Germania paga 75mila Euro
	In Francia paga 195mila Euro
	In Inghilterra paga 250mila Euro

La fiscalità in Italia		
linea retta e coniuge	fratelli nipoti ed affini	altri soggetti
4%	6%	8%
Franchigia 1mln ogni singolo beneficiario	Franchigia 100mila Euro fratelli; nessuna franchigia parenti quarto grado ed affini terzo grado	Nessuna franchigia

NOTEVOLE INTERESSE

Eventi Sparkasse dedicati al passaggio generazionale

Grande interesse è stato manifestato dai partecipanti che hanno avuto modo di apprezzare gli approfondimenti e gli esempi concreti portati nei vari incontri dai relatori.

Sparkasse ha recentemente organizzato diverse serate con i clienti sul tema della tutela del patrimonio e del passaggio generazionale. Gli eventi si sono svolti a Bolzano, Trento, Verona, Treviso e Milano. Grande interesse è stato manifestato dai partecipanti che hanno avuto modo di apprezzare gli approfondimenti e gli esempi concreti portati nei vari incontri dai relatori, ospiti di Sparkasse: Massimo Doria di Milano, specializzato sui temi della tutela e della trasmissione del patrimonio, il commercialista e fiscalista Walter Gasser e Sergio Zadera di Eurovita, primario partner strategico di Sparkasse in ambito assicurativo.

MULTIRAMO: TANTI VANTAGGI IN UNO

La polizza che unisce la componente assicurativa a quella finanziaria

Esiste una forma d'investimento assicurativo particolarmente interessante, soprattutto in un momento come quello attuale caratterizzato da tassi d'interesse ai minimi storici.

Christian Margesin

Si tratta della polizza Multiramo 50&50 di Eurovita, primaria compagnia di assicurazione e partner strategico della Cassa di Risparmio. Ne parliamo con **Christian Margesin, Consulente Personal Banking della Cassa di Risparmio.**

Perché un risparmiatore dovrebbe sottoscrivere una polizza Multiramo, come Eurovita 50&50?

MARGESIN: Eurovita 50&50 è il prodotto ideale per chiunque desideri diversificare gl investimenti e nel contempo accedere in modo semplice al mondo finanziario, soprattutto in un momento come quello attuale, caratterizzato ancora da tassi d'interesse ai minimi storici, affidando il risparmio a una gestione guidata e professionale, oltre che di accedere a uno strumento di tutela del patrimonio e di passaggio generazionale.

Quali sono i plus legati alla successione patrimoniale?

MARGESIN: Le prestazioni assicurate a favore dei beneficiari non rientrano in successione. In sostanza, Eurovita 50&50 è il prodotto ideale per chi desidera disporre in autonomia della propria successione patrimoniale.

Da un punto di vista fiscale?

MARGESIN: Il grande vantaggio è dato dal fatto che la tassazione sui rendimenti finanziari (capital gain) viene differita al momento della liquidazione.

Ci sono penalità di uscita?

MARGESIN: Non è prevista alcuna penalità d'uscita e il prodotto è riscattabile a decorrere dal secondo giorno dalla data di sottoscrizione.

Sono impignorabili o insequestrabili?

MARGESIN: In quanto prodotto assicurativo, Eurovita 50&50 è insequestrabile e impignorabile.

Quali sono i costi effettivi del prodotto?

MARGESIN: Non è previsto alcun costo percentuale sull'ammontare dei premi versati. Gli unici costi sono fissi "una tantum" legati al versamento iniziale o a eventuali versamenti aggiuntivi.

Le somme versate rientrano nel bail-in, ossia nella direttiva europea sulle risoluzioni bancarie?

MARGESIN: Assolutamente no. Come tutte le polizze vita anche questa non è soggetta al bail-in – un ulteriore vantaggio.

I vantaggi

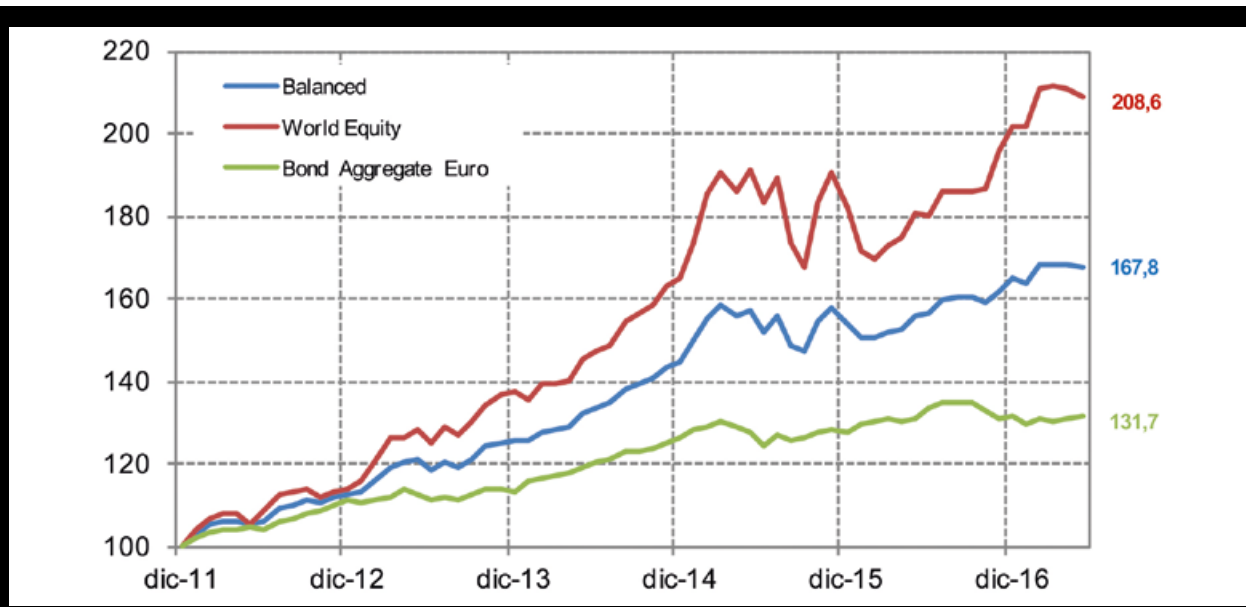
- esente imposta di bollo parte gestione separata;
- esente da imposta di successione,
- imposta sui rendimenti mediamente più bassa;
- vantaggi economici giuridici nel passaggio generazionale;
- insequestrabile e impignorabile;
- rendimento minimo garantito 0,50%;
- grande attenzione alla gestione finanziaria e 2 opzioni investibili;
- prodotto sempre liquido;

L'OSSERVATORIO DELL'UNITÁ RESEARCH

Uno sguardo ai mercati azionari

Il valore della diversificazione in tempi incerti

Il futuro è per definizione incerto, oppure, per dirla alla Mark Twain: "Fare previsioni è una cosa molto difficile, specialmente se riguardano il futuro".



Il grafico mostra, nel periodo dal 2012 a oggi, la performance di un portafoglio bilanciato (linea nera), composto da 50% obbligazioni euro e 50% azioni globali, rispetto all'indice Bloomberg Barclays Euro Aggregate Bond Index (linea verde) e all'indice MSCI Total Return Net World Index (linea blu). Come si può dunque evincere dal grafico, un portafoglio che investe anche in azioni (e non solo in obbligazioni) performa meglio di un portafoglio investito esclusivamente in obbligazioni.

Decidere la ripartizione dei propri investimenti tra diverse classi di attività è diventato sempre più complesso. Infatti, nonostante l'aumento dai minimi storici toccati nel corso del 2016, i rendimenti delle obbligazioni si trovano ancora su livelli molto contenuti e poco attraenti (a metà giugno il titolo quinquennale tedesco offriva un rendimento negativo dello 0,40% circa, l'omologo italiano invece un rendimento positivo pari allo 0,70%), a meno che non vengano considerate tipologie più rischiose. L'incertezza politica, inoltre, è destinata ad accompagnarci probabilmente anche nel 2017 e nel 2018. In autunno si terranno le elezioni politiche in Germania e forse già nella prima metà del 2018 quelle italiane. In Italia c'è il potenziale rischio di ritrovarsi con una maggioranza contraria all'Europa e all'euro. Se non bastasse, almeno per i prossimi due (o più) anni si terranno le trattative tra il Regno Unito e la Commissione Europea sulla Brexit.

Non potendo prevedere il futuro, e pertanto neanche la performance delle singole asset class, l'unico modo per ridurre sistematicamente la rischiosità del proprio portafoglio consiste nella diversificazione, ossia nella ripartizione dei propri risparmi tra diverse asset class, tra diverse regioni e tra diverse valute. L'attuale basso livello dei rendimenti, e la prospettiva che questi, seppure in probabile rialzo dagli attuali livelli, restino anche nel prossimo futuro su valori storicamente contenuti, pretende una chiara scelta da parte degli investitori: accontentarsi consapevolmente di un rendimento basso, per non dire nullo, oppure aumentare in misura abbastanza decisa la rischiosità del proprio portafoglio, aggiungendovi anche attività più rischiose come, da una parte, i bond high-yield e le obbligazioni emesse da paesi o aziende emergenti, oppure, dall'altra parte, le azioni.

"Tra le borse più convenienti le piazze emergenti, ma anche Milano e Tokyo."

Sebbene le valutazioni dei principali listini azionari non possano considerarsi al momento convenienti, esse non sono però neanche esageratamente care, a condizione però che, come ampiamente atteso dagli analisti, nel 2017 gli utili delle aziende riprendano a salire dopo la contrazione degli ultimi anni. Tra le borse più care in base ai rapporti prezzo/utili stimati e prezzo/valore di libro risulta attualmente Wall Street, seguita da Zurigo, tra quelle più convenienti invece le piazze emergenti, ma anche Milano e Tokyo.

I nostri consulenti possono aiutare a trovare la giusta suddivisione dei risparmi tra le varie asset class, tenendo conto delle caratteristiche ed esigenze personali del cliente nonché del suo profilo di rischio.

Cosa significa

Bloomberg Barclays Euro Aggregate Bond Index: L'indice comprende obbligazioni a tasso fisso in euro con rating investment grade, emesse in gran parte da stati e da aziende.

MSCI Total Return Net World Index: Si tratta dell'indice azionario più importante al mondo. Esso rispecchia lo sviluppo di oltre 1.600 azioni di 23 Paesi industrializzati.

JIFFY: IL PAGAMENTO DIVENTA "TOUCH"

Trasferire denaro selezionando il numero di cellulare del destinatario

La novità si chiama "Jiffy": Sparkasse, a inizio anno, è stata una delle prime banche sul nostro territorio a offrire questa innovativa forma di trasferimento di denaro, molto apprezzato dalla clientela. Nel frattempo sono oltre 110 le banche in Italia che hanno aderito al servizio per pagamenti "Person to Person" (P2P) di Jiffy. E attualmente sono ben 4,2 milioni gli utenti Jiffy in Italia. Il valore medio della singola transazione è di circa 50 euro, mentre i trasferimenti al di sotto dei 25 euro rappresentano il 40% circa del totale. Ecco come funziona.

Le occasioni possono essere tante e svariate: Devi restituire la tua parte all'amico che ha pagato il conto in pizzeria? Contribuire alla raccolta di denaro per un regalo? Inviare i soldi a un figlio che studia lontano?
Con la nuova funzione "Jiffy-Invio denaro", presente sull'App Isi-mobile di Sparkasse, puoi trasferire denaro direttamente da uno smartphone all'altro in tempo reale. È sufficiente scorrere la rubrica del telefonino e selezionare il destinatario. Il sistema Jiffy, infatti, è in grado di associare il codice Iban del conto al numero di telefono. La disponibilità del denaro è immediata, l'addebito e l'accredito avvengono direttamente sul conto corrente. Maggiori informazioni nonché un filmato tutorial su come usare e attivare il servizio sono disponibili su **isi.caribz.it.**

INVESTIMENTO PIANIFICATO

SPARMIX: LA DUPLICE OPPORTUNITÀ

Coniugare l'investimento con un'interessante remunerazione della liquidità

Nell'era dei tassi zero, Sparkasse offre una bella opportunità: aprire un conto deposito al 2% e trasformarlo in investimento pianificato – questa è la formula SPARMIX. Ecco come funziona.

La politica monetaria accomodante della BCE ha determinato che i rendimenti dei titoli di Stato abbiano toccato minimi storici, portandosi in molti casi addirittura in terreno negativo. La logica sui mercati si è pertanto capovolta. Questo inconsueto sviluppo dei tassi sul mercato monetario e il relativo forte calo dei rendimenti hanno anche ripercussioni sui tassi offerti. Di fronte a questa situazione, cosa può fare l'investitore per aumentare la redditività dei propri investimenti?

COME INVESTIRE I RISPARMI

Fino a qualche anno fa, i depositi vincolati offrivano ancora una rendita di un certo valore. Oggi, invece, un investimento con basso rischio realizza una rendita tendente allo 0,0 percento. Al fine di poter cogliere l'opportunità di un rendimento maggiore, è necessario aumentare l'orizzonte temporale e diversificando i propri investimenti. La Cassa di Risparmio offre ai risparmiatori nuove soluzioni.

DIVERSIFICARE CON SPARMIX

SPARMIX è la nuova soluzione che nasce con l'obiettivo di coniugare tutti i vantaggi dell'investimento pianificato con un'interessante remunerazione della liquidità.
La liquidità gestita da SPARMIX viene versata inizialmente su un conto deposito dedicato, remunerato al tasso lordo del 2% annuo dalla Banca. Il Conto Deposito è destinato esclusivamente a quei clienti che intendono far confluire in un periodo di 12 mesi l'importo depositato sul Conto Deposito in prodotti di risparmio gestito, offrendo quindi un' opportuna diversificazione.

MITIGARE IL RISCHIO MARKET-TIMING

L'investimento pianificato in 12 rate mensili offre, oltre a una maggiore diversificazione dei propri investimenti, anche un approccio graduale e sistematico ai mercati finanziari, aiutando a contenere l'emotività. Quest'approccio al mondo degli investimenti comporta una duplice opportunità: ad esempio, se i titoli azionari crescono, si può beneficiare comunque del rialzo, mentre nel caso in cui il mercato dovesse registrare una fase ribassista, gli effetti della volatilità saranno mitigati. Infatti, in una fase ribassista l'investimento pianificato permette di acquistare a prezzi più contenuti.

I vantaggi

- rendimento del 2% lordo sul conto deposito;
- diversificazione degli investimenti;
- liquidabile in ogni momento;
- mitigazione dei rischi di market timing.

OGNI SECONDO CONTA

Adam Holzknecht, guida alpina, soccorritore, presidente di „Aiut Alpin Dolomites“

E' alpinista, arrampicatore appassionato e in quanto tale primo ascensionista di numerose arrampicate sulle Dolomiti. Già a 17 anni entra a far parte della prestigiosa associazione degli arrampicatori e della scuola d'alpinismo „Catores“. E ora molto richiesto come guida alpina da parte di manager di multinazionali. Nel corso della sua pluridecennale attività come soccorritore ed eli-soccorritore ha effettuato svariati interventi pericolosi e rischiosi. S'impegna appassionatamente anche come presidente dell'elisoccorso „Aiut Alpin Dolomites“.

Stiamo parlando di Adam Holzknecht che di recente ha festeggiato il suo 50esimo compleanno e ora può fare il bilancio di mezzo secolo di preziose esperienze di vita.

Come si procede durante interventi pericolosi? Cos'è importante in questi casi?

HOLZKNECHT: Che cosa significa pericoloso? Il pericolo c'è sempre e mai. Bisogna ponderare e decidere. Si cerca sempre di ridurre i rischi. In queste situazioni bisogna decidere in fretta, in pochi secondi o minuti. Il motto è sempre: soccorriamo nel modo più semplice e meno rischioso possibile. Speso l'incidente è grave. L'anno scorso avevamo un alpinista gravemente ferito con una gamba amputata. Qui ogni secondo conta. In questi lunghi anni ho imparato e visto molto. Quindi diventa più facile prendere delle decisioni. L'esperienza è un fattore essenziale.

Che consiglio dai agli escursionisti che si avventurano in montagna? Cos'è importante?

HOLZKNECHT: l'informazione. Spesso capita che le persone non pianifichino in modo corretto la loro escursione, anche se dal punto di vista tecnico e fisico non avrebbero problemi. Manca l'esperienza. Si legge quello che c'è scritto sulla guida. Ma l'esperienza non può essere acquisita tramite i libri. Se hai poca esperienza, devi essere molto più equipaggiato. A molti feriti che abbiamo recuperato, non mancava di certo l'equipaggiamento; anzi; si portavano dietro tanta di quella roba che quasi non riuscivano a camminare. Se manca l'esperienza a maggior ragione bisogna informarsi bene.

L'alpinismo è considerato una vera fucina di valori. E' anche una scuola di vita, dunque?

HOLZKNECHT: Certo. In montagna sei parte della natura, sei tu che cerchi la tua strada, autonomamente. Questo è veramente bello e lo raccomando a tutti. E' sicuramente un' esperienza preziosa anche per la vita. Ma sei anche responsabile di te stesso. Puoi avere tutte le informazioni che vuoi, ma alla fine sei tu a decidere.

Senza passione e tenacia non si raggiungono prestazioni eccezionali. Anche nel tuo caso è così?

HOLZKNECHT: La passione è essenziale, soprattutto nel volontariato. Si cresce con l'associazione e ci si lascia trascinare dagli altri e appassionare per qualcos'altro. La mia passione è l'arrampicata, ma poi ci si appassiona anche per il soccorso alpino. Non avrei mai pensato di diventare capostazione del soccorso alpino e, pensa un po', addirittura presidente dell'Aiut Alpin. Una volta avrei detto: no, non lo farò mai.

E la tenacia?

HOLZKNECHT: Già, serve anche quella, ma dipende dall'ambizione. Ci sono persone più o meno ambiziose. Con l'ambizione ovviamente si può arrivare lontano, molto lontano. Sicuramente. Forse anche troppo. Talvolta l'ambizione ti porta a volere così tanto, mentre forse sarebbe meglio prendersela con più calma e comodità e stare meglio.

Un altro valore fondamentale è la fiducia. Quali sono le tue esperienze?

HOLZKNECHT: La fiducia è un presupposto essenziale per tanti aspetti della vita: con la moglie a casa e con il chiodo in parete. Fiducia nei colleghi e amici durante l'arrampicata. Quando ci si arrampica in cordata, è una questiona di fiducia al 100%. Tu sai che l'altro ti regge e se lascia la presa, cadi nel vuoto. Devi avere fiducia. E' così anche in ogni lavoro, in ogni professione. Anche in una banca la fiducia è un valore fondamentale.

Che rapporto hai con il denaro?

HOLZKNECHT: Ho bisogno di denaro per poterlo spendere per vivere, e anche risparmiare qualcosa per quando se ne ha bisogno. Quando hai figli poi, si fa presto a spenderli.

Cosa ti aspetti da un/a consulente di banca?

HOLZKNECHT: L'aspetto fondamentale, come già detto, è la fiducia, in modo che, se lui/lei mi consiglia qualcosa io possa tranquillamente acconsentire. La fiducia, dunque, è importante, ma per me è anche importante non rischiare troppo, ma neanche troppo poco. E poi è fondamentale che i consulenti siano ben informati e preparati, affinché possano dare le giuste informazioni ai clienti. La sincerità, infine, è un altro aspetto rilevante. Solo così può nascere un rapporto di fiducia. Funziona così anche in una cordata durante l'arrampicata.

Ti regalano 1 milione di euro. Che cosa fai?

HOLZKNECHT: Ma quanti sono un milione di euro? Li porterei alla Cassa di Risparmio e poi penserei con calma al da farsi.

Il tuo luogo preferito?

HOLZKNECHT: In verticale.

Il tuo piatto preferito?

HOLZKNECHT: Gröstlkraut, vale a dire le patate con i crauti.

LA PERSONA

Adam Holzknecht

Nato e cresciuto in: Val Gardena

Anni: 50

Segno zodiacale: ariete

Famiglia: spostato con due figli

Attività e tappe della sua vita: alpinista, guida alpina della gilda d'arrampicata e scuola d'alpinismo „Catores“, soccorritore alpino, capostazione del soccorso alpino Val Gardena, eli-soccorritore, Presidente del soccorso alpino e elisoccorso „Aiut Alpin Dolomites“.

IL CUORE DELLA BANCA

La Direzione Crediti di Sparkasse – conosciamola da vicino

Si tratta della struttura che ha sempre rappresentato il punto di riferimento più importante per la gestione dell'attività bancaria. Stiamo parlando della Direzione Crediti.

Responsabile della Direzione, nella quale lavorano ca. 70 persone, è Ernst Summerer. Al suo interno, la Direzione comprende il Servizio Crediti con il responsabile Alexander Schrott e il Servizio Presidio del Credito con il responsabile Luca Albertini.

Alexander Schrott

Luca Albertini

SERVIZIO CREDITI

Il compito principale del Servizio Crediti consiste nel valutare con cura le richieste di finanziamento e trovare il giusto equilibrio tra le esigenze di crescita commerciale e un adeguato controllo dei rischi nell'ambito delle politiche creditizie della banca.

L'attività di analisi è affidata al **Centro Esame Crediti (CEC)** il quale è suddiviso in 5 "desk", di cui due dedicati alla clientela retail, uno a Bolzano, l'altro a Verona, e due dedicati alla clientela business, entrambi a Bolzano, uno indirizzato alla clientela in Alto Adige, l'altro alla clientela negli altri territori di riferimento della banca. Infine c'è il desk riferito alla struttura corporate. All'interno del "CEC" è allocata anche l'unità **"Riclassificazione Bilanci",** mentre la **"Segreteria"** segue le cosiddette "attività collegate" (ossia beni concessi in garanzia) e le cartolarizzazioni (cessione di crediti).

Una volta deliberate le richieste di fido, esse passano all'unità **"Amministrazione e Perfezionamento" (A&P)**. Si tratta della struttura dedicata a produrre gli atti necessari per perfezionare ed erogare gli affidamenti deliberati.

Vi è poi l'unità **"Perfezionamento e Agency" (P&A),** la quale si occupa di tutti i finanziamenti in consorzio ("pool") con altre banche.

L'Unità Stime, infine, organizza le stime degli immobili, richieste dalla Rete di vendita e verifica la qualità delle stesse.

SERVIZIO PRESIDIO DEL CREDITO

Al Servizio Presidio del Credito è attribuita la responsabilità di assicurare un costante e continuo monitoraggio di tutto il portafoglio crediti della banca.

Il Servizio comprende al suo interno l'Unità **"Controllo Crediti"** e l'Unità **"Controlli di linea e Datawarehouse Crediti".**

La prima monitora tutte le posizioni per individuare eventuali anomalie, fornendo in questo caso un'adeguata assistenza ai colleghi della Rete di Vendita. La seconda unità esegue controlli a campione o a stock e si occupa del Datawarehouse (DWH) – un archivio informatico di migliaia e migliaia di dati del comparto crediti, per consentire di produrre facilmente analisi e relazioni utili a fini decisionali-aziendali.

Tre domande a Ernst Summerer

Responsabile della Direzione Crediti

Ernst Summerer

Che cosa caratterizza e come si contraddistingue l'attività nella Direzione Crediti: si tratta, per dirla con una metafora, solo di una "noiosa sequenza di numeri" o di un'attività varia?

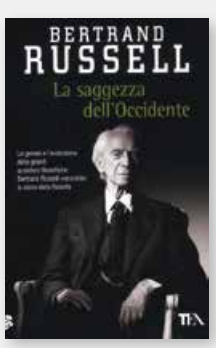
SUMMERER: "È vero che nella Direzione Crediti si ha a che fare soprattutto con dati, numeri, e fatti, ma in ogni caso si tratta di un lavoro estremamente vario, che offre un' ottima panoramica su diversi aspetti commerciali e legali. Non abbiamo un contatto diretto con i clienti, ma i nostri clienti sono comunque le colleghe e i colleghi della rete o degli uffici interni."

Lei è in Cassa di Risparmio ormai da molto tempo. Com'è cambiata l'attività creditizia in tutti questi anni?

SUMMERER: "Sono in Cassa da circa trent'anni e ho lavorato sia in Filiale che nella Direzione Generale. In questo periodo l'attività creditizia ma anche il contesto sociale stesso sono profondamente mutati. Tutto è diventato più veloce e frenetico. Sono cambiati anche i ruoli. Una volta era il cliente che veniva in banca per chiedere un prestito; oggi è la banca che si rivolge attivamente al cliente. A ciò va aggiunto che le disposizioni di legge e regolamentari da osservare per l'attività creditizia sono aumentate in modo esponenziale. Oggi restare costantemente aggiornati, è una grande sfida".

L'ANGOLO DI LETTURA

Libro consigliato



Ecco cosa ci consiglia il Responsabile della Direzione Crediti, Ernst Summerer:

Bertrand Russell
La saggezza dell'Occidente
Un straordinario "racconto" della filosofia

Un' opinione personale. Qual è l'elemento distintivo che caratterizza la Cassa di Risparmio?

SUMMERER: "Un iter deliberativo breve anche in caso di operazioni di credito complesse o grandi. La Cassa di Risparmio rimane sempre la banca più importante nel suo territorio d'origine, in Alto Adige".

NUOVA RUBRICA

SPARKASSE-VINTAGE

Quando la Ferrovia del Brennero portò benessere

150 anni fa, il 21 agosto 1867 venne inaugurato il tratto ferroviario tra Bolzano e Innsbruck. Questo avvenimento diede il via a un'importante spinta economica del territorio nei decenni successivi, contribuendo in maniera sostanziale anche allo sviluppo delle Casse di Risparmio presenti in loco (confluite in seguito nella Cassa di Risparmio di Bolzano).

Il cantiere, durato tre anni, aveva occupato nei momenti di maggiore lavoro fino a 20.000 lavoratori. I tempi di percorrenza da Innsbruck a Bolzano si riducono di colpo dalle 16 ore con la corriera postale veloce alle incredibili 6 ore in treno.

La nuova linea ferroviaria favorì turismo e commercio. Con i trasporti più veloci arrivarono in massa oggetti fabbricati in serie. L'esportazione di prodotti agricoli raggiunse cifre record; il bestiame trovò buoni acquirenti nei mercati della carne di Vienna; i vini assursero a fama internazionale.

Il maggior contributo alla ripresa economica è stato fornito dal turismo a cavallo trai i secoli Novecento e Ventesimo, con effetti benefici non solo per il settore alberghiero, ma anche per l'agricoltura, il commercio, l'artigianato, insomma per tutti i comparti economici.

Tale "curva ascendente" si riflette anche nell'espansione del settore bancario che è un termometro assai sensibile della situazione economica di un territorio. In quel periodo le Casse di Risparmio erano già cinque (a Bolzano, Merano, Bressanone, Brunico e Silandro); ne furono istituite poi altre due: una a Vipiteno nel 1901 e un'altra a Ortisei in Val Gardena nel 1906.

Le sette Casse di Risparmio avevano pertanto raggiunto una posizione di preminenza nel sistema creditizio locale. E dal confronto con Casse consorelle di altre zone si può concludere che esse si sono sviluppate in modo eccellente.

Così, nel 1913, i 67 milioni di corone di depositi raccolti dalla Cassa di Bolzano, si contrapponevano ai 33 milioni di corone di quella di Trieste. E i 121 milioni di corone di raccolta complessiva delle Casse nella provincia di Bolzano confrontati con i 112 milioni di lire (circa 212 milioni di corone) delle Casse di Risparmio di tutte le otto province del Veneto, mettono in luce sia la propensione al risparmio sia il benessere raggiunto tra la popolazione in Alto Adige.

EVENTO

JAZZ & WINE

Grande evento nella storica filiale di Piazza Walther a Bolzano

I giovani musicisti provenienti da Tirolo, Alto Adige e Trentino, che fanno parte del neonato gruppo "Euregio Jazzwerkstatt".

La nuova direttrice della filiale Federica Piller Hoffer con il Welcome Manager Stefan Fink.

La Presidente del Collegio Sindacale Martha Florian von Call e il membro del Collegio Sindacale Ugo Endrizzi.

Da sx. a dx. l'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò, il Presidente Gerhard Brandstätter e il Presidente del Jazz Festival Alto Adige Klaus Widmann.

È stato un grande successo, l'evento "Jazz & Wine" svoltosi presso la filiale della Cassa di Risparmio in piazza Walther a Bolzano, al quale hanno partecipato quasi 300 persone. Come da titolo dell'evento è stato proposto al pubblico un concerto di musica Jazz della neonata "Euregio Jazzwerkstatt" in collaborazione con il Jazz Festival Alto Adige, unito ad una piacevole degustazione di vini e fingerfood in collaborazione con la tenuta Alois Lageder.

La manifestazione ha anche rappresentato il debutto ufficiale per la nuova Direttrice della filiale, Federica Piller Hoffer. La serata, infine, è stata anche l'occasione per presentare un'altra novità: il Welcome Manager Stefan Fink. "Vogliamo che i nostri clienti possano realmente sentirsi al centro delle nostre attenzioni: ricevuti con garbo e cortesia. Con questo evento volevamo esprimere loro un sentito ringraziamento. Altri eventi simili seguiranno al fine di rafforzare la relazione con la clientela", hanno spiegato il Presidente Brandstätter e l'Amministratore Delegato Calabrò.

NUOVA RUBRICA

I TESORI NASCOSTI

Direttori di filiale e i loro team presentano le peculiarità spesso sconosciute della località

Con questa edizione, il JOURNAL promuove una nuova rubrica: Direttori di filiale e i loro team presentano le peculiarità, spesso sconosciute, delle località, in cui si trovano. Iniziamo con il Lago di Garda, dove la Sparkasse è presente con ben 5 filiali, di cui la prima è stata Riva del Garda nel 2005. Proprio in questo periodo consigliamo una visita al lago più grande d'Italia.

Da sx. a dx., Manuel Mancabelli (Direttore), Paola Berti, Claudia Giovanella, Andrea Beatrici e Ilaria Leveghi.

Manuel Mancabelli: "Riva del Garda è perfetta per trascorrere un bel fine settimana in tranquillità, vi sono molti monumenti e luoghi d'interesse da visitare come: la Chiesa dell'Inviolata e la torre Apponale. Entrambe sono situate nel meraviglioso centro storico, ricco di ristoranti tipici e negozi di souvenir. Imperdibili sono la visita alla centrale idroelettrica e la passeggiata pomeridiana sul lungo lago. A Riva sono presenti diverse spiagge, tra cui citiamo la Spiaggia Sabbioni, la Spiaggia dei Pini (Porfina) e la Spiaggia Miralago."

Da sx. a dx., Paola Matteotti (Direttrice), Alessandro Tessaro, Giuseppe Catoni e Alida Calzà.

Paola Matteotti: "Chi visita Arco per la prima volta, non può prescindere dalla visita al suo castello e al centro storico. Consiglio di iniziare la camminata partendo dalla piazza della città, così si possono ammirare i Giardini Centrali e il maestoso cedro deodara del 1872, per poi percorrere il sentiero che sale dietro il Municipio tra olivi, agavi e lecci. Suggestivo anche il Parco dell'Arciduca, oggi adibito ad orto botanico."

Da sx. a dx., Mara Stevanoni, Diego Finetto (Direttore) e Tullia Zanettin.

Diego Finetto: "Nel centro storico di Bardolino sono presenti numerosi monumenti e luoghi d'interesse che rientrano in un percorso a elevato valore storico-culturale che si articola tra architetture religiose, ville e fortificazioni a cominciare dalla splendida chiesa di San Severo, capolavoro del romanico veronese. Poco lontano, inglobata fra le case di una piccola corte rurale, vi è la chiesetta di San Zeno, una delle più antiche della provincia di Verona."

Da sx. a dx., Sergio Vailati, Claudio Cremonesi, Renato Bormolini (Direttore), Annalisa Pericciuoli e Barbara Bignotti.

Renato Bormolini: "Desenzano, ridente cittadina a sud-ovest del lago, è in una posizione geografica privilegiata dalla quale si può ammirare il più bel lago europeo nella sua massima estensione. Non risulta difficile ripercorrere i momenti cruciali della storia di questa città. Testimonianza principale, il Castello, posto sulla cima della collina domina il porto e larga parte del territorio circostante."

Da sx. a dx., Marco Ferrari (Direttore), Lucia Bettini, Cinzia Granuzzo e Stefania Scala.

Marco Ferrari: "Consiglio di visitare il santuario della Madonna del Frassino, risalente al 1510 ed edificato sul luogo dove, tra i rami di un albero di frassino, apparve ad un pastore che aveva invocato l´aiuto divino a seguito del morso di un serpente, una piccola statua raffigurante la Madonna con Bambino Gesù. Un altro gioiello è la Polveriera, tornata a splendere grazie a un contributo del Comune."

COLOPHON: *JOURNAL* Nr. 2017-01, semestrale | Editore e proprietario: Cassa di Risparmio di Bolzano spa, Bolzano | Direttore responsabile: Hugo-Daniel Stoffella | Registrazione: Tribunale di Bolzano, N. 1 del 9 gennaio 1976 | Stampa: Fotolito Varesco GmbH, Ora | Stampato in giugno 2017 | Idea & grafica: succus. Comunicazione srl | Foto: Archivio Cassa di Risparmio di Bolzano, shutterstock.com, diversi archivi online, succus. | La presente pubblicazione contiene messaggi pubblicitari. Prima della sottoscrizione di qualsiasi prodotto o servizio offerto, leggere attentamente i fogli informativi, la documentazione informativa e quella contrattuale disponibili presso le filiali o sul sito internet www.caribz.it.