

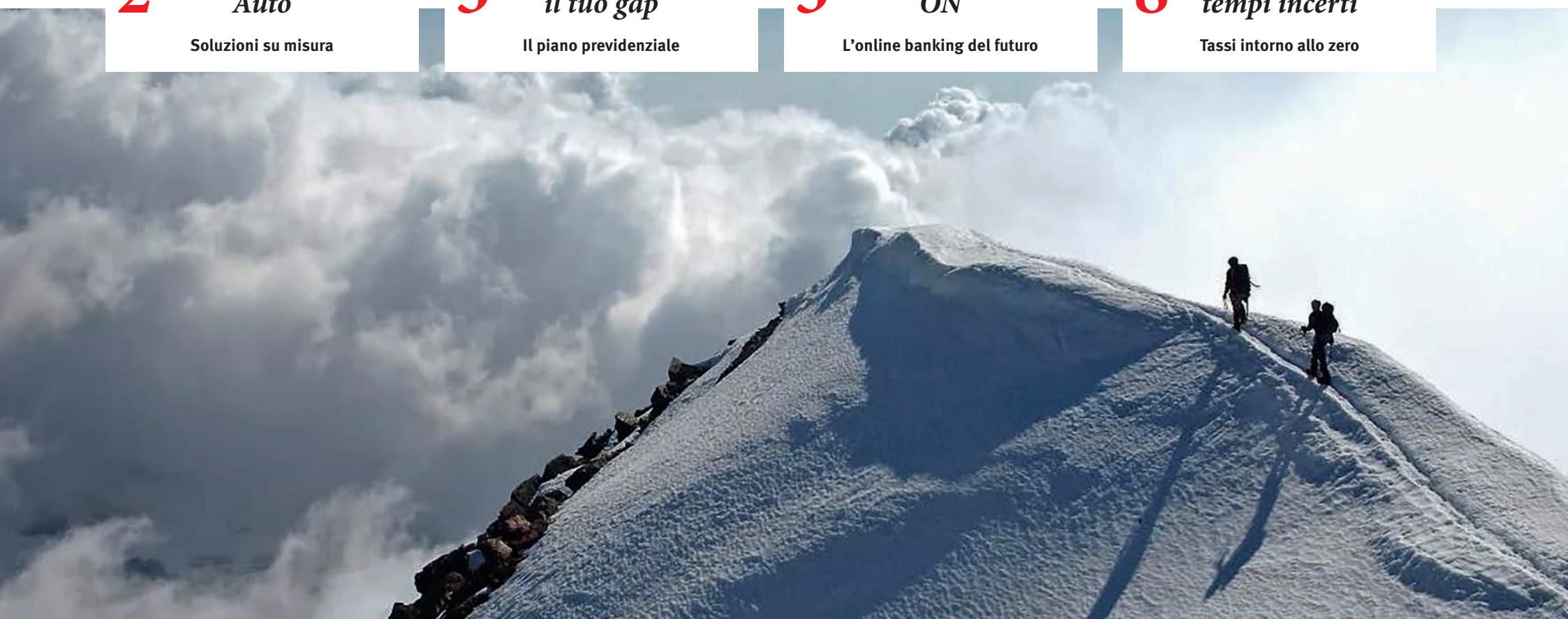
JOURNAL

2 **Sparkasse
Auto**
Soluzioni su misura

3 **Calcola
il tuo gap**
Il piano previdenziale

5 **Nasce
ON**
L'online banking del futuro

8 **Investire in
tempi incerti**
Tassi intorno allo zero



LE STRATEGIE DI SPARKASSE

Percorso di crescita verso un modello di banca sempre più innovativa

Nell'aprile di quest'anno è stato presentato il nuovo piano industriale 2021-23 del Gruppo Sparkasse. Si tratta di **un piano ben ponderato che coniuga prudenza e coraggio**, e che contiene una serie di sfide importanti ed ambiziose.

Lo stesso prevede, tra l'altro, il varo della **nuova "Filiale Virtuale"**, che permetterà al cliente di **accedere a tutti i servizi della banca, consulenza inclusa, con l'assistenza a distanza**. In altre parole, sarà una **filiale aperta a nuovi business e anche molto innovativa**. Una filiale dove i clienti, utilizzando strumenti da remoto, come le video chiamate, hanno a disposizione operatori bancari qualificati con cui effettuare anche le attività più articolate ed ottenere servizi di consulenza su misura.

Il tutto avverrà nel contesto di una complessiva **valorizzazione del ruolo delle nostre filiali tradizionali**. Sparkasse, infatti, intende rafforzare le relazioni con la propria clientela, sviluppando un solido rapporto fiduciario: andare incontro ai fabbisogni dei clienti, oggi molto più esigenti rispetto a qualche anno fa, significa offrire prodotti e servizi ad elevato valore aggiunto in filiale. Nasceranno, inoltre, una serie di "centri servizi", il primo già attivo nel pieno centro di Vicenza, da distribuire in determinate aree geografiche, un nuovo concept in coerenza con le esigenze e le disponibilità di fruizione della clientela.

Il piano industriale per il prossimo triennio mette nel focus anche un attento e costante aggiornamento sugli argomenti legati alla sostenibilità. **I fattori ambientali, sociali e di buon governo (ESG)** sono tra i temi oggetto di una particolare attenzione da parte di Sparkasse. C'è la consapevolezza della necessità di integrare nei processi e nei prodotti le dimensioni ESG che non si configura quindi solo come un obbligo, quanto piuttosto come una **opportunità di generare valore in**

"Il nuovo piano industriale 2021-23 contiene una serie di sfide importanti ed ambiziose."

una prospettiva di medio-lungo periodo, sostenuta dall'evoluzione regolamentare. Possiamo dire che gli elementi ESG si dimostrano utili per arricchire la conoscenza della banca integrando aspetti fondamentali per una stima del rischio più accurata e, sul fronte degli investimenti, in una prospettiva di medio termine, lo stimolo economico avrà bisogno di essere sinergico con lo sviluppo sociale e ambientale.

La Cassa di Risparmio ha registrato negli ultimi sei anni crescite significative e realizzato importanti obiettivi, il nuovo piano conferma la volontà di tenere i rischi sotto controllo, intende **dare sostegno al territorio** e proseguire con l'ampliamento delle attività strategiche definite. Viene confermato il percorso di

sviluppo, con l'evoluzione verso un modello di banca sempre più innovativa che ci permetterà di **dare continuità al virtuoso percorso intrapreso**. Vogliamo consolidare ulteriormente il nostro ruolo di **banca moderna ed attenta alle nuove tendenze** di mercato, impegnata nel rafforzamento industriale e commerciale, pronta a cogliere le **opportunità derivanti dall'innovazione e dal digitale**.

Già in questa edizione del Journal trovate alcuni esempi tangibili: il nuovo online banking ON, la prima polizza assicurativa istantanea Protection Mountain Instant, la piattaforma di consulenza Sparkasse 360° e i nuovi servizi personalizzati di Sparkasse Auto.

Con il piano strategico Sparkasse si pone l'obiettivo, mantenendo la propria indipendenza, di posizionarsi **tra le banche più solide d'Italia**, puntando allo stesso tempo a **generare una buona redditività futura**.

Nicola Calabrò
Amministratore
Delegato e
Direttore Generale



IN ARRIVO NUOVE SOLUZIONI SU MISURA

Sparkasse entra in Autosystem e lancia la nuova partnership per il servizio di Noleggio a Lungo Termine!

Sparkasse rafforza ulteriormente il servizio di Noleggio a Lungo Termine, promosso con un proprio marchio, denominato SPARKASSE AUTO. A tale scopo è stata siglata una partnership strategica con Autosystem S.p.a., società specializzata in questo settore, di cui Sparkasse ha acquistato una quota di partecipazione del 25%.

Il Noleggio a Lungo Termine è una soluzione di mobilità che ci solleva dall'onere di possedere un'auto. Sparkasse rafforza questo servizio, dedicato sia ai privati che alle imprese.

Per rinnovare ed ampliare la gamma ed al fine di poter soddisfare richieste specifiche e differenziate dei clienti, sia privati che aziende, Sparkasse ha concluso una nuova partnership strategica con Autosystem S.p.a..

Uno dei principali vantaggi della formula proposta con il noleggio a medio e lungo termine, è di guidare un'auto nuova senza doversi preoccupare della riduzione del valore o dei costi di manutenzione. Il canone mensile comprende, infatti, immatricolazione, bollo, assicurazione, manutenzione, revisione, servizio di assistenza stradale e molto altro ancora. Il cliente risparmia quindi il tempo dovuto alla gestione diretta delle diverse scadenze tipiche di un'auto in proprietà, nonché i costi derivanti sia dagli imprevisti che dalla svalutazione del mezzo, elemento assai critico specialmente in una fase come quella attuale che vede un profondo e storico cambiamento tecnologico nel mondo dell'automotive.

VANTAGGI PER LA CLIENTELA

Abbiamo chiesto a **Stefano Borgognoni**, Responsabile Direzione Sviluppo Strategico di Sparkasse, le novità.

La Banca ha lanciato Sparkasse Auto all'inizio del 2019. Ora la banca realizza un ulteriore sviluppo a livello strategico, di cosa si tratta?



Borgognoni:

All'indomani dell'approvazione del piano industriale 2021-2023, Sparkasse conferma la strategia di

diversificazione delle attività e dei servizi proposti alla clientela, sia privata che aziendale. Con il noleggio a lungo termine ci stiamo muovendo verso il futuro della mobilità; il servizio attrae infatti non solo le aziende per una più pratica ed efficiente gestione delle flotte, bensì sempre più privati interessati maggiormente all'uso e a liberarsi dai rischi connessi al possesso, rappresentati dagli imprevisti e soprattutto dalla svalutazione.

Quali sono i vantaggi per la clientela?

Borgognoni: Sparkasse arricchirà l'offerta con una proposta più flessibile, mettendo a disposizione dei clienti una Partnership con una azienda storica nel settore, ben conosciuta e ben posizionata in particolare nel Triveneto, territorio in giusta sovrapposizione con quello della Banca. I clienti avranno a disposizione un'ampia vetrina web, disponibile nel nostro sito, ma potranno accedere a proposte relative a qualsiasi modello di interesse, seguiti dalle nostre Filiali e



dai nostri Consulenti assistiti anche dai professionisti di Autosystem.

Non si tratta pertanto di una mera operazione finanziaria, ma c'è quindi un progetto di lunga visione?

Borgognoni: L'operazione finanziaria di partecipazione, nasce da una visione di lungo termine, per realizzare la quale abbiamo ritenuto utile sviluppare una solida partnership industriale e com-

merciale. Una partnership che è finalizzata a sviluppare in particolare sinergie nel territorio del Nord Est, in cui entrambe le società sono storicamente radicate. Autosystem rappresenta il partner ideale per crescere in maniera attiva in questo segmento di mercato, grazie alla grande esperienza e professionalità che i soci e il management hanno dimostrato in oltre 35 anni di attività e che ha portato ai risultati di successo realizzati.



AUTOSYSTEM

Autosystem nasce dall'iniziativa di due famiglie storiche nel settore dell'Automotive, Fassina e Sina, due Gruppi che rappresentano insieme oltre 500 milioni di euro di fatturato e oltre 16 marche in concessione.

Autosystem, è attiva da più di 35 anni nel settore del noleggio a breve, medio e lungo termine sia dei veicoli privati che delle flotte aziendali. Oggi conta oltre alla sede operativa di Pordenone altre 8 filiali in Friuli (Udine), Veneto (Padova, Treviso, Verona, Venezia, Portogruaro) e Lombardia (Milano, Brescia), nonché una sede di prossima apertura a Bolzano presso la filiale Sparkasse di Via Galvani in Zona Industriale.

Ecco il commento dei due Soci principali e di maggioranza di Autosystem, **Alessandro Fassina**, Amministratore delegato della Fassina Automotive, e **Giorgio Sina**, Presidente Ferri Auto Spa.

Noleggio a lungo termine. Grazie alla capacità di rispondere alle esigenze del mercato con grande professionalità e flessibilità, garantita da una rete di assistenza estremamente qualificata e capillare, Autosystem ha dimostrato forte resilienza nel periodo complicato condizionato dall'emergenza sanitaria, chiudendo il 2020 in controtendenza sul fronte del valore della produzione, proseguendo il trend costantemente virtuoso osservato negli ultimi 15 anni.



Sina: Valuto positivamente l'accordo fatto con Sparkasse perché il noleggio rappresenterà il

futuro della mobilità non solo per le aziende ma anche per i privati, in un mercato fortemente competitivo e rinnovato dalle nuove motorizzazioni elettrificate. Autosystem quindi sarà sempre di più il punto di riferimento per una nuova mobilità vista la competenza e la professionalità sempre dimostrata ai clienti. Contiamo di arrivare a circa 6 mila mezzi nei prossimi quattro anni, dall'attuale parco auto di circa 4 mila veicoli.



Fassina: Abbiamo voluto fortemente questo legame con Sparkasse perché come noi crediamo moltissimo allo sviluppo potenziale del



Sparkasse Auto è un marchio registrato della Cassa di Risparmio di Bolzano S.p.a.



PREVIDENTI OGGI – SERENI DOMANI

La pensione pubblica non basterà: serve un piano previdenziale – prima inizi, meglio è

La previdenza complementare è uno strumento di risparmio di lungo periodo che permette di colmare il gap previdenziale, cioè la differenza tra pensione pubblica e ultimo reddito, grazie all'erogazione di una pensione integrativa. Questa si aggiunge alla pensione pubblica di base e permette di mantenere un tenore di vita adeguato anche da pensionati.

La necessità di pensare per tempo al proprio domani, nasce soprattutto a seguito della modifica del sistema pensionistico che ha introdotto nuove regole di accesso e di calcolo della pensione pubblica meno vantaggiose rispetto al passato e dal fatto che i percorsi lavorativi sono spesso caratterizzati da una maggiore discontinuità anche da un punto di vista contributivo.

Ecco allora che diventa importante costruirsi una “pensione di scorta”, aderendo il prima possibile alla previdenza integrativa, così da accrescere, giorno dopo giorno, la propria futura stabilità economica ed avendo altresì la possibilità di beneficiare dei numerosi vantaggi connessi all'adesione da giovani alla previdenza complementare.

I principali strumenti che Sparkasse mette a disposizione al raggiungimento di tale obiettivo sono la piattaforma di consulenza Sparkasse 360° (vedi intervista a pagina 6) ed il Fondo Pensione Aperto “Pensplan Profi”, del nostro partner Euregio Plus SGR.

FONDO PENSIONE APERTO “PENSPLAN PROFI”

Il Fondo Pensione Aperto “Profi” associa a tutti i numerosi e noti vantaggi dell'adesione ad un Fondo Pensione alcune peculiarità distintive di particolare valore tra le quali sicuramente in primis l'adozione di logiche di investimento responsabili e quindi orientate esclusivamente verso strumenti finanziari con un elevato profilo di responsabilità sociale, ambientale e di governance, nonché per un servizio di consulenza “life cycle” che definisce lo scena-

rio ottimale di investimento in base all'età dell'aderente. Inoltre, da non dimenticare, le agevolazioni fiscali, e quindi la possibilità di dedurre i contributi destinati al Fondo fino al tetto di 5.164,57 euro annui e di beneficiare di una tassazione agevolata delle prestazioni pensionistiche assoggettate ad un'aliquota variabile dal 15% al 9%.

BUONO SPARKASSE PER CLIENTI MINORENNI

Sparkasse ha lanciato una particolare iniziativa di sensibilizzazione rivolta ai più giovani, destinata ai clienti minorenni che aderiranno al Fondo Pensione Aperto “Pensplan Profi” e che si sostanzia in un buono dell'importo di 30 euro ai genitori che apriranno una adesione al Fondo Pensione per i figli minori. È infatti la generazione dei più giovani quella che più di tutte ha la necessità di pensare per tempo al proprio domani.



CALCOLA IL TUO GAP PREVIDENZIALE

Sparkasse, ha messo a disposizione, all'interno del proprio sito www.sparkasse.it/previdenza/ un simulatore previdenziale, il quale permette di avere alcune importanti indicazioni tendenziali relativamente all'età in cui si potrà andare in pensione, unitamente ad un'indicazione di quanto potrà essere il cosiddetto

“Gap Previdenziale” ossia la differenza tra l'ultimo stipendio percepito ed il livello della pensione pubblica alla quale si avrà diritto.



Scansiona il QR-Code e calcola subito il tuo gap previdenziale!

Esempio

Scopri quanto percepirai in pensione

Data di nascita
03/03/1982

Sesso
M F

Data inizio lavoro
(data indicativa inizio versamento contributi o primo impiego)
02/02/2000

Reddito attuale mensile netto
(13 mensilità)
€ 2600

Professione - inquadramento
Impiegato o operaio di azienda privata

CALCOLA

Ecco il tuo gap previdenziale



La tua situazione pensionistica attesa (valori su base mensile)

Reddito netto ante pensione	€ 3.123
Pensione pubblica netta	€ 2.179
Gap previdenziale (da colmare con un piano previdenziale)	€ 944
Età al pensionamento	61 anni
Anzianità contributiva complessiva	43 anni
Decorrenza della pensione	settembre 2043

“IL CIGNO NERO ARRIVA QUANDO MENO TE L'ASPETTI”

Perseveranza e flessibilità: ecco cosa ci ha insegnato il coronavirus

Giovanni Podini, imprenditore e grande sportivo bolzanino, è al suo secondo mandato ai vertici di Assisport Alto Adige e gestisce, insieme ai fratelli e al padre, l'impresa di famiglia, che recentemente ha fatto il suo ingresso anche nel settore alberghiero. Un'intervista su sport, economia e vita privata.

Congratulazioni per la Sua recente rielezione a presidente di Assisport Alto Adige. A causa del coronavirus si sono verificate notevoli restrizioni anche nel mondo dello sport, che adesso sembra ripartire. Quali discipline ne hanno risentito maggiormente?

A dire il vero tutte, ma in particolare sono gli sport di squadra ad aver subito le restrizioni più pesanti.

Quali propositi sono in cima alla Sua lista per i prossimi 4 anni in veste di presidente?

L'obiettivo principale sono le Olimpiadi in vista delle quali stiamo preparando i nostri giovani sportivi. Un altro punto su cui lavorare è il legame tra istruzione e sport. Numerosi atleti non riescono a stare al passo con lo studio per via delle competizioni, pertanto serve anche un cambio di mentalità da parte delle scuole, che devono offrire loro l'opportunità di recuperare i contenuti scolastici in modo alternativo. Siamo in contatto con gli istituti e auspichiamo di elaborare un modello che permetta una simbiosi tra studio e sport.

Lei stesso è stato un giocatore agonista di pallamano, in serie A a Bolzano e nella nazionale. Quali insegnamenti appresi dallo sport Le sono stati utili nella carriera lavorativa?

Innumerevoli: la coesione, lo spirito di squadra, la definizione di chiari obiettivi e la volontà di non gettare mai la spugna. Anche quando la propria squadra è in svantaggio, bisogna mettercela tutta fino al fischio finale e rimanere concentrati. Lo stesso vale anche nel mondo del lavoro.

Quali esperienze positive ha raccolto



**GIOVANNI PODINI
IN INTERVISTA**



viaggio in bici
fino a Roma con
un amico.

Vai alla
videointervista

Dove La condurrà il prossimo lungo viaggio? E perché proprio lì?

Vorrei visitare un'isola del Mediterraneo, respirarne l'atmosfera e percepirne la leggerezza.

Il libro che non può mancare sul comodino o che ha letto ultimamente?

Ce ne sono tre, uno economico, uno filosofico e uno poetico: “Die Kunst des guten Lebens” di Rolf Dobelli, “Value Investor” di Spier Guys e “Il profeta” di Khalil Gibran.

Quali sono i vini che non possono mancare nella Sua enoteca?

Ampeleia ed Empatia, della cantina di famiglia.

Dove vivrebbe volentieri, in alternativa all'Alto Adige?

Su un'isola del Mediterraneo.

Il Suo luogo di ristoro ideale?

Siusi allo Sciliar.

Lo sport di squadra preferito?

Pallamano e hockey su ghiaccio.

in ambito professionale nell'anno della pandemia?

Questo periodo ci ha fatto capire che nulla è invariabile, non solo a livello imprenditoriale, ma anche nella vita. Quando l'imprevisto arriva, lo fa senza preavviso e ti cambia la vita. Bisogna essere ancora più

te preso in gestione l'Hotel Città per 20 anni. Cosa La stimola di questo settore?

In quest'epoca di pandemia anche il turismo sta cambiando, non si intraprendono più viaggi aerei verso mete lontane, si prediligono le destinazioni più vicine. Sono stimolato da diversi fattori: il turi-

“Niente è costante. Bisogna essere ancora più flessibili e reagire più velocemente.”

flessibili e adattarsi rapidamente: questo è l'insegnamento che ci lascia la pandemia.

Rispetto alla tradizionale impresa di famiglia, quanto è importante la coesione e il confronto costante con i suoi fratelli e suo padre?

La coesione è essenziale. La nostra famiglia si è ampliata per una migliore gestione del gruppo, permettendoci di approfittare di un regolare scambio di pareri e idee. Senza tralasciare che i collaboratori sono una colonna portante della nostra realtà ed è per questo che, nonostante le difficoltà del periodo, abbiamo garantito tutti i posti di lavoro. Nell'ultimo anno, la nostra grande famiglia è cresciuta ancor più all'insegna dell'unità, dimostrando di essere ancora più forte. E poi abbiamo imparato a tenere duro.

Siete attivi in diversi comparti economici e recentemente avete fatto il vostro ingresso nel settore alberghiero con Castel Hörtenberg, la prima guest house a 5 stelle a Bolzano. Inoltre, ave-

smo ha un fascino speciale, le persone accolte sono considerate ospiti, più che clienti. Con loro si allacciano nuovi rapporti, ampliando la propria rete di conoscenze. Abbiamo già avuto ospiti da Giappone, Australia, America e Cina, e ogni volta è un'occasione di confronto davvero elettrizzante.

Quali saranno, secondo Lei, le tendenze dei prossimi anni in Alto Adige?

I nostri doni più preziosi sono la natura e il paesaggio, che dobbiamo assolutamente preservare. Sempre più persone scelgono l'Alto Adige per le vacanze, perché qui si scoprono dei tesori nascosti. Questa è la chiave del successo della nostra meravigliosa regione.

Quali sono i Suoi progetti personali per i prossimi 10 anni?

Vorrei passare lo scettro ai miei figli e nipoti.

Pratica hobby particolari?

Sono molto sportivo e nonostante l'età, gioco ancora a hockey su ghiaccio. Inoltre, non molto tempo fa ho intrapreso un



**Cenni
personali**

Nato: il
13/12/1958

Residenza:
Bolzano

Stato civile:

felicemente in una relazione,
due figli adulti (Mattia e Sophia)

Attuali preferenze sportive:
ciclismo, hockey su ghiaccio, sci,
arrampicata su ghiaccio.

Pallamano: giocatore pluriennale
della sezione pallamano dell'SSV
Bozen in serie A e nella squadra
nazionale; in seguito membro del
comitato esecutivo e presidente
dell'SSV Bozen sezione pallamano.

Ciclismo: nove volte partecipante
alla manifestazione “Maratona
dles Dolomites”.

Hockey su ghiaccio: atleta della
squadra “vecchie glorie” di Bolza-
no e Merano.

Motociclismo: partecipante alle cor-
se “Rally Dakar” e “Pharaons Rally”.



**FAMIGLIA
PODINI**

Nel 2019, la famiglia Podini ha festeggiato il centenario della sua attività imprenditoriale. Oltre alla Podini Foundation, il gruppo comprende le seguenti divisioni aziendali: grande distribuzione (Twenty), energia, zucchero, immobiliare, consulenza aziendale, commercio alimentare e produzione vinicola.



(da sinistra in piedi) Alessandro, Giovanni, Stefano, senior manager Giancarlo (seduto al centro) con Massimiliano (figlio di Alessandro) e Sophia (figlia di Giovanni)

NASCE ON, L'ONLINE BANKING DEL FUTURO

Una piattaforma moderna, più intuitiva e con nuove funzioni

Abbiamo sviluppato una piattaforma di servizi online con un approccio inedito per la nostra banca. Consegniamo ai clienti un canale nuovo nel design e nell'usabilità, arricchito di funzioni che si potenzieranno ulteriormente nel tempo.

Abbiamo, implementato una Architettura Tecnologica innovativa che permette di integrare servizi aggiuntivi (es. assicurazioni, prestiti, consulenza finanziaria ecc..) con rapidità ed efficacia. Ed è per questo che si tratta di una Piattaforma di Servizi e non semplicemente di un nuovo online Banking.

Oltre alle principali funzionalità in essere, che già conosci, Sparkasse ON presenta le seguenti novità:

Always ON YOUR SIDE La tua banca diventa sempre più **PERSONALE**: puoi personalizzare le funzioni che desideri e ricevere proposte e servizi su misura. Tutto questo, con la sicurezza di

avere la tua banca sempre a portata di mano.

Always ON TOP Sparkasse ON è ancora più **EVOLUTO**: ad esempio, ora puoi assicurarti istantaneamente, anche solo per un giorno, quando vuoi tu o a seguito di una notifica push.

Always ON TIME Oltre a presentare una serie di funzionalità, la app è veramente **VELOCE**: per la maggior parte delle operazioni basta 1 click, i bonifici possono essere istantanei ovvero vengono eseguiti nell'arco di qualche secondo e tutto avviene nella massima sicurezza.



Si chiama MariON, la nuova simpatica assistente virtuale di Sparkasse, che accompagna e segue i clienti in tutti i servizi online della Banca, attuali e futuri.

Tra le principali nuove funzionalità vi sono anche:

✓ **Assistente virtuale MariON** per consultare saldo e movimenti e agevolare l'esecuzione di bonifici e ric-

riche telefoniche con la tua voce;

✓ **Firma digitale** per proposte di investimento in fondi e contratti per il fido, richiedere online un prestito, senza recarsi in filiale.



EVOLUZIONE OMNISCANALE

Quattro domande a **Stefano Borgognoni, Responsabile Direzione Sviluppo Strategico**, e a **Daniela Vitali, Responsabile Digital Transformation**.



Come si inserisce questo progetto all'interno del Piano Industriale?

Borgognoni: Come banca territoriale, nel piano industriale prevediamo una evoluzione di entrambi i canali di servizio alla clientela, sia fisico che digitale. Consideriamo le filiali un valore aggiunto e parallelamente riconosciamo la crescente importanza dei canali digitali.

Le due realtà quindi sono strettamente connesse?

Borgognoni: Esatto, i canali digitali per noi devono essere uno strumento immediato e sempre accessibile per permettere ai clienti di accedere a distanza a tutti i servizi che la banca mette loro a disposizione presso le filiali. In pratica, maggiore comodità e libertà di fruire dei nostri servizi, in modalità omniscanale.

Come è nato ON? Con quali obiettivi è stato sviluppato?

Vitali: La nuova piattaforma è stata sviluppata per garantire una migliore esperienza d'uso ed interfaccia grafica dei canali digitali in linea con le best practice di mercato. Vogliamo, inoltre, offrire prodotti servizi aggiuntivi quali ad esempio l'accesso alla vetrina commerciale della Banca. Questo è soltanto il primo tassello abilitante del percorso

di trasformazione digitale attuato dalla Banca per una maggiore interazione omniscanale con la nostra clientela.

Qualche esempio delle prossime nuove funzioni?

Vitali: Sono in corso gli sviluppi per il rilascio alla clientela di funzionalità innovative come la firma digitale e strumenti di supporto per un'interazione banca-cliente sempre più flessibile e istantanea.



PROTECTION MOUNTAIN: LA POLIZZA Istantanea

Protection Mountain è il nuovo prodotto proposto da Sparkasse in collaborazione con il partner Net Insurance: Si tratta di una polizza assicurativa istantanea che risponde alle esigenze di protezione di chi fa escursioni o sport ad alta quota. È sufficiente attivarla sulla nuova app ON di Sparkasse, anche solo per un giorno e puoi assicurare fino a 6 persone oltre a te.

Il prodotto è stato pensato per tutelare chi pratica sport a livello amatoriale:

escursione montana o in mountain-bike, arrampicata sportiva, sci, snowboard, sci di fondo, slittino, ciaspole da neve, pattinaggio sul ghiaccio.

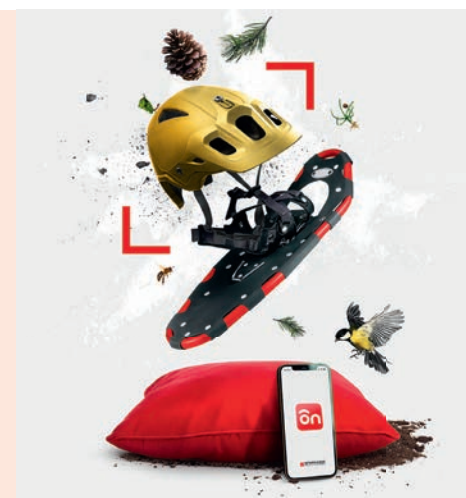
I punti di forza sono:

✓ **Indennizzo** in caso di **infortunio**, indipendentemente dalle spese sostenute e sulla base delle apposite tabelle.
✓ **Responsabilità civile** (fino a un massimale di 250.000 euro) per



i danni causati involontariamente a terzi durante la pratica di sport amatoriali

✓ **Rimborso dei costi sostenuti** per i servizi non fruiti in caso di malattia o infortunio dell'assicurato. Ad esempio, sono coperti il costo dello skipass, lezioni di sci, noleggio attrezzatura sportiva e dell'hotel.
✓ **Rimborso dei danni** al materiale



sportivo dell'assicurato

✓ **Rimborso spese ricerca e soccorso**





SPARKASSE 360°

Tre domande a **Markus Raffeiner, Capo Servizio Wealth & Protection.**

In cosa consiste Sparkasse 360°?

Raffeiner: Si tratta di un programma di ultima generazione il quale completa la gamma di servizi offerti dalla banca nell'ambito della consulenza patrimoniale, che permette pertanto di prenderci cura dei nostri clienti a 360 gradi. Il nuovo strumento ci permette di evolvere il nostro approccio consulenziale, comprendendo sempre meglio i bisogni dei nostri clienti e ci permette di differenziare le proposte in funzione del grado di complessità delle singole esigenze. La nuova piattaforma Sparkasse 360° costituisce un vero valore aggiunto per i clienti e allo stesso tempo valorizza la nostra professionalità in questo ambito.

Vantaggi per il cliente, dunque. Qualche esempio?

Raffeiner: Per ogni servizio offerto, la Piattaforma mette a disposizione un ampio set di report innovativi e dinamici, pensati per facilitare la comprensione delle diverse proposte elaborate per i clienti in materia di investimenti finanziari, coperture assicurative, rappresentazione del patrimonio im-

mobiliare e pianificazione del passaggio generazionale. In questo modo, il cliente potrà avere chiara la propria situazione patrimoniale complessiva, monitorandone la composizione in maniera consapevole.

I vantaggi per il cliente



Modello di consulenza a 360°



E per la pianificazione della previdenza integrativa?

Raffeiner: Sparkasse 360° rappresenta un prezioso e valido strumento consulenziale in ambito della previdenza complementare, che consente, attraverso l'opportuno arricchimento informativo della situazione del cliente, di esporre analiticamente in forma grafica e quindi intuitiva, la sostenibilità prospettica del tenore di vita del lavoratore una volta raggiunta l'età pensionistica. Permette inoltre, una volta determinati i redditi post pensionamento, di completare l'attività di consulenza assistendo nella scelta della linea di Fondo Pensione "Profi" più adatta alle caratteristiche ed alle esigenze del cliente per colmare il cosiddetto "gap previdenziale".

NUOVA POLIZZA

PROTECTION VITA SERENA

Protezione a lungo periodo: la scelta di oggi a tutela del tuo domani

Si chiama "Protection Vita Serena" e si tratta di una polizza "Long Term Care", ossia di una protezione per l'assistenza a lungo periodo, cioè una polizza assicurativa che garantisce una rendita fissa in caso di perdita dell'autosufficienza, proteggendo l'autonomia dell'assicurato e dando un concreto supporto alla famiglia, con la possibilità di integrare anche una garanzia vita.

Il nuovo prodotto assicurativo è nato dalla partnership tra Sparkasse e Net Insurance, che tutela i progetti di vita delle persone per un futuro sereno al riparo dalle spese impreviste. La Long Term Care (LTC) è un'assicurazione che copre le spese derivanti dall'impossibilità di svolgere autonomamente le normali funzioni della vita quotidiana (azioni semplici come muoversi, lavarsi e mangiare), con conseguente menomazione dell'autosufficienza, non necessariamente dovuta a malattia o infortunio, ma anche a senescenza.

IL CONTESTO

In Italia ci sono oltre 3 milioni di persone non autosufficienti, un numero destinato ad aumentare. Si stima che nel 2050 ci saranno oltre 8 milioni di persone over 80 di cui 5 milioni di non autosufficienti, con un notevole impatto sui bilanci familiari. Il costo di un'assistenza diurna può superare facilmente i 1000 euro mensili, mentre quello di

una residenza privata può costare anche 4000 euro al mese.

PUNTI DI FORZA

Ecco i punti di forza della polizza LCT offerta da Sparkasse:

- ✓ **Rendita vitalizia.** La polizza garantisce una rendita mensile vitalizia tra un minimo di 500 e un massimo di 2500 euro mensili, al verificarsi di uno stato di "non autosufficienza", cioè quando l'assicurato non è più in grado di svolgere autonomamente 4 di 6 attività elementari della vita quotidiana e in caso di malattie degenerative.
- ✓ **Premio frazionabile senza costi aggiuntivi:** Il premio, determinato in base alla rendita assicurata e all'età dell'assicurato, può essere corrisposto in rate annuali, semestrali o mensili e non sono previsti costi per il frazionamento dello stesso.
- ✓ **Agevolazioni fiscali:** i premi dell'LTC sono detraibili al 19% dalle



imposte sul reddito. Inoltre, le rendite percepite in caso di perdita dell'autosufficienza sono esenti dall'imposta sul reddito delle persone fisiche.

- ✓ **Parità di trattamento:** Net Insurance, in ottemperanza a quanto disposto dalla direttiva europea contro le discriminazioni sessuali (Direttiva 2004/113/EC), non differenzia il premio in relazione al sesso dell'assicurato; pertanto, a parità di età, un assicurato uomo o una donna, a fronte della stessa rendita assicurata mensile, pagheranno lo stesso premio periodico.

- ✓ **Riduzione:** dopo dieci annualità di polizza è prevista la possibilità di una riduzione. In caso di sospensione del pagamento del premio dopo il decimo anno di vita contrattuale, la garanzia per "non autosufficienza" rimane in vigore "vita natural durante", ma con una prestazione ridotta.

- ✓ **Garanzie aggiuntive:** è possibile aggiungere al prodotto la polizza "temporanea caso morte" che riconosce in caso di decesso dell'assicurato (avvenuto entro il 79° anno) un capitale pari a 10 volte la rendita assicurata.

“CONCILIARE TUTTO È UNA SFIDA QUOTIDIANA”

Intervista a Manuela Bertagnolli, manager, madre e presidente del Gruppo Giovani di Assoimprenditori

Manuela Bertagnolli ha un'agenda costantemente piena: è responsabile marketing dell'impresa di famiglia Karl Pichler SpA, diventerà presto madre per la seconda volta e, precedentemente al primo lockdown, è stata eletta presidente del Gruppo Giovani di Assoimprenditori Alto Adige. L'abbiamo intervistata per conoscere i suoi obiettivi, i suoi valori e sentire come riesce a conciliare famiglia e lavoro.

Signora Bertagnolli, poco prima che la pandemia si diffondesse è stata eletta presidente dei Giovani imprenditori. Quali sono i 3 aspetti principali che vorrebbe trasmettere loro?

Il direttivo ed io siamo partiti carichi di energia e abbiamo fissato i nostri obiettivi ambiziosi, poi, improvvisamente, in seguito allo scoppio della pandemia, un rallentamento radicale. Vogliamo collaborare allo sviluppo dell'economia altoatesina e al rafforzamento dell'imprenditorialità tra i giovani. I nostri temi principali riguardano la gestione dei collaboratori, l'equilibrio tra famiglia e lavoro, la successione aziendale e il networking. Quest'ultimo aspetto, in particolare, ha subito gli effetti della pandemia e non vediamo l'ora che il gruppo possa incontrarsi di nuovo fisicamente.

Diventerà presto madre per la seconda volta. Come riesce a conciliare vita privata e lavoro?

Questo tema mi tocca molto da vicino. Gestire famiglia e carriera è una sfida quotidiana e viene sempre da chiedersi se si abbia dedicato il giusto tempo all'una e all'altra. Cerco sempre di conciliare entrambi gli impegni al meglio. È un argomento che mi sta a cuore, perché vedo che sotto questo punto di vista c'è ancora molto potenziale nel mondo economico e che il sistema assistenziale ha margini di miglioramento: molte madri



**MANUELA BERTAGNOLLI
IN INTERVISTA**

con qualifiche specialistiche fanno fatica a trovare un lavoro dove riescono a conciliare entrambe le cose.

Lei è responsabile marketing nell'impresa di famiglia. Perché ha deciso di rivestire proprio questo ruolo?

“La qualità della stretta di mano, come intendevano i miei nonni, è ancora oggi uno dei valori più importanti nella nostra azienda di famiglia.”

Per molto tempo non ero certa di voler entrare a far parte dell'azienda di famiglia. Questo mi ha permesso di formarmi liberamente e di acquisire un'esperienza lavorativa rilevante dopo gli studi. Poi si è liberata questa posizione e ho potuto costruire il Servizio da zero. Nel marketing bisogna conoscere tutti i settori per poi sviluppare le giuste strategie.

Lo smart working è stato introdotto anche nella vostra azienda. Come reputa questo modello lavorativo? Per il datore di lavoro prevalgono i vantaggi o gli svantaggi? E per i collaboratori?

Dopo lo shock iniziale, abbiamo subito guardato avanti e cercato di capire come muoverci. Abbiamo quindi attuato nuove misure: una delle prime è stata proprio l'istituzione, dove possibile, dello smart working. Penso che questo periodo abbia chiarito che la presenza fisica

sul posto di lavoro non è del tutto essenziale. Per i collaboratori lo smart working rappresenta un ulteriore incentivo e un segno di apprezzamento nei loro confronti.

Quanto ha influito la pandemia da COVID-19 sulla Sua azienda in termini di fatturato?

Nel 2020 ce la siamo cavata sostanzialmente bene. Come inciderà la pandemia sull'andamento dell'azienda in futuro non è ancora del tutto chiaro. Molto dipenderà dalla ripresa dell'economia.

I prezzi del legno sono notevolmente aumentati negli ultimi mesi. Quali sono le prospettive per il futuro?

Questa è un'arma a doppio taglio. Da un lato vi è il rischio che diversi progetti edilizi, che erano stati pianificati con l'utilizzo del legno, vengono posticipati o non più realizzati perché diventati troppo cari. Inoltre, la disponibilità e l'approvvigionamento del legname e dei derivati del legno è un altro grande tema. Al momento non si può prevedere quanto perdurerà questa situazione.

Che cosa ha imparato da quest'anno di lockdown?

Che nulla è stabile e bisogna essere ancora più flessibili. Ci siamo trovati di fronte a sfide enormi ed ognuno di noi

ha dovuto capire come gestire al meglio questa situazione. È importante rimanere positivi e cercare di individuare insieme un percorso.

Quali sono i valori più importanti nella Sua azienda di famiglia?

I valori erano già stati definiti dai miei nonni e noi continuiamo ad onorarli. Uno dei più importanti riguarda l'affidabilità, intesa come una sincera stretta di mano. Molto importante è poi la lealtà nei confronti dei collaboratori, fornitori e clienti, una visione a lungo termine e l'entusiasmo per l'innovazione: non ci tiriamo mai indietro quando si tratta di sperimentare cose nuove.

Come si descriverebbe in tre parole?

Ottimista, comunicativa e curiosa.

Quale decisione d'investimento personale prenderebbe con 100.000 euro, in un arco temporale di almeno 5 anni?

Stiamo attualmente costruendo la nostra casa, che sarà il miglior investimento per i prossimi anni.

Un'ultima domanda personale: in quale luogo riesce davvero a ricaricare le batterie?

Viaggiando nel fine settimana a bordo del nostro camper, quando viviamo a contatto con la natura e ci distendiamo liberamente nei prati.



**Cenni
personali**

Nata: il 1983

Residente: a Lagundo

Ha studiato economia internazionale a Innsbruck e si è recata per un anno a Sydney come Free Mover. In seguito ha lavorato presso le ditte Swarovski e Thun. Nel 2013 è entrata a far parte dell'impresa di famiglia Karl Pichler SpA.

Nel 2020 è stata eletta presidente del Gruppo Giovani di Assoimprenditori Alto Adige.

È membro dell'Organo di Indirizzo della Fondazione Cassa di Risparmio di Bolzano.



Una sfida quotidiana: Manuela Bertagnolli (a destra) insieme alla famiglia a capo dell'azienda: (da sinistra) il nonno Karl Pichler, il padre Roland Bertagnolli, la madre Renate Pichler e lo zio Christian Pichler.

INVESTIRE IN TEMPI INCERTI

Che cosa fare con i tassi sotto lo zero o poco sopra?

Diversi risparmiatori continuano a investire in modo molto conservativo. Che cosa conviene alla luce di rendimenti dei titoli di Stato sotto lo zero o poco sopra?

A causa dei contenuti rendimenti al momento non ha molto senso investire in obbligazioni e altri titoli a reddito fisso. Bisogna infatti considerare che il rendimento reale dell'investimento, ossia il rendimento al netto dell'inflazione, è spesso decisamente basso oppure addirittura negativo. Lo stesso vale anche nel caso il denaro venga lasciato inutilizzato sul conto corrente.

L'INVESTIMENTO AZIONARIO È UTILE

Visto che i tassi di interesse probabilmente rimarranno ancora a lungo intorno allo zero, chi vuole ottenere un rendimento prospettico positivo dai suoi risparmi deve prendere in considerazione anche l'investimento azionario. Si è quindi quasi costretti ad aggiungere una componente azionaria al proprio portafoglio. Serve però un orizzonte di investimento lungo. Infatti, soltanto con questo si possono superare indenni fasi negative delle borse così come brusche, anche violenti correzioni.

PER INIZIARE AD INVESTIRE POSSONO BASTARE PICCOLI IMPORTI

Tale strategia di prevedere anche l'investimento azionario non richiede necessariamente un elevato capitale. I Piani di Accumulo di Capitale (PAC) permettono al risparmiatore di accedere all'investimento attraverso versamenti periodici di capitale. Nella pratica l'investitore apporta all'investimento somme costanti, a scadenze

“Chi vuole ottenere un rendimento positivo dai suoi risparmi deve considerare anche l'investimento azionario.”

regolari e per un periodo di durata predeterminata. Essa può essere realizzata già con piccoli importi, a partire da 50 euro mensili. Soprattutto per chi è alle prime armi (ma non solo), un PAC in fondi può essere anche affiancato ad un investimento più importante una tantum.



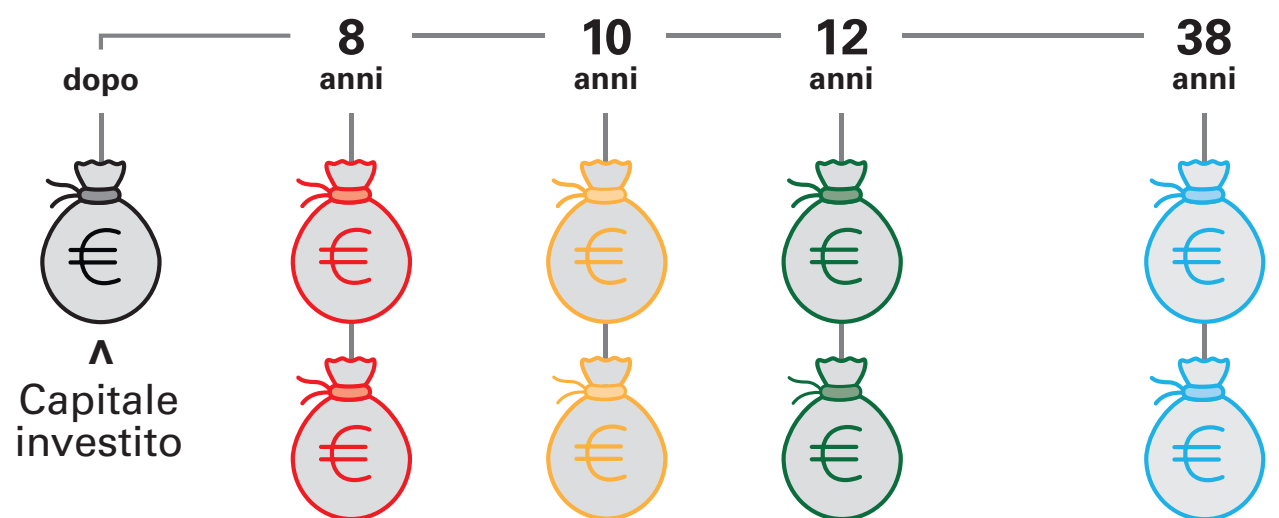
Con un PAC viene investito regolarmente, per un periodo idealmente di almeno 3 anni, un importo costante.

LA TEMPISTICA PASSA IN SECONDO PIANO

La tempistica dell'investimento diventa così una questione secondaria, la domanda, quand'è il momento migliore per acquistare azioni, perde d'importanza. Il PAC riduce pertanto il rischio di investire in azioni proprio quando le borse si trovano sui massimi. In aggiunta con il PAC si beneficia anche delle negative fasi di borsa, in quanto con lo stesso importo viene comprato un maggior numero di quote del fondo. Con un PAC si attenuano quindi in gran parte le fluttuazioni dei mercati azionari.

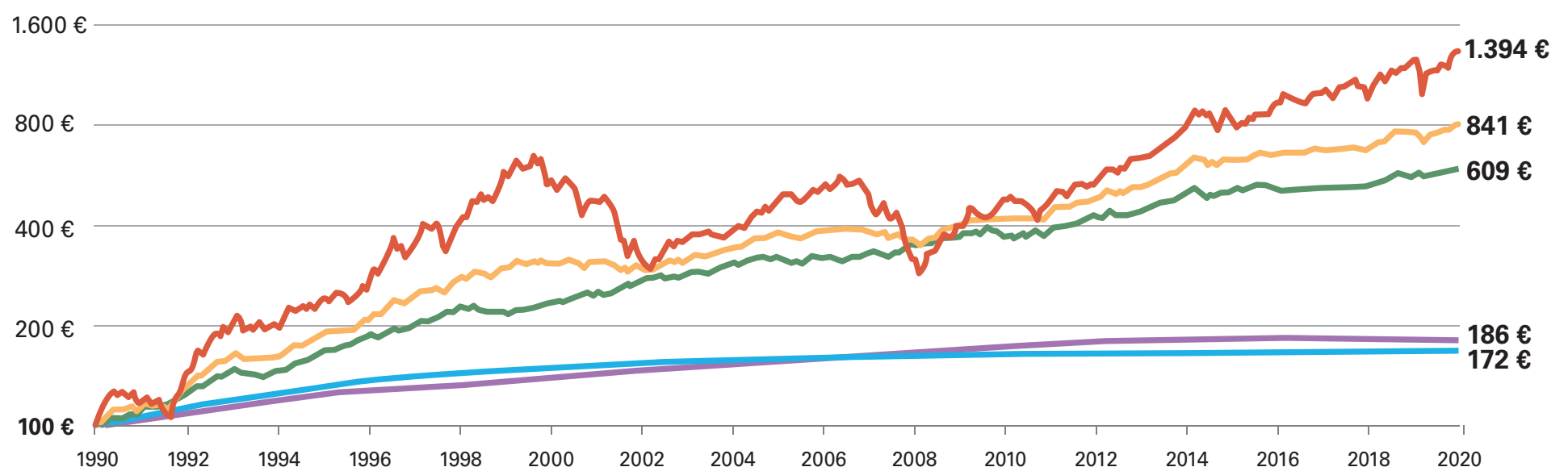
Raddoppio del capitale

(il raggiungimento del raddoppio del capitale è stato calcolato in base al rendimento medio degli ultimi 30 anni)



Andamento dell'investimento

100 euro investiti 30 anni fa sarebbero diventati...



Negli ultimi 30 anni il capitale investito in azioni globali (MSCI World Net Total Return Index in euro) si sarebbe raddoppiato mediamente già dopo otto anni. Nel caso uno avesse invece investito soltanto in titoli di Stato dei paesi della zona euro (ICE BofA Euro Government Index), sarebbero serviti dodici anni. A causa dell'attuale contesto di tassi di interesse estremamente bassi, nei prossimi anni l'investimento in titoli di Stato dei paesi dell'Eurozona sfrutterà, nello scenario migliore, soltanto un rendimento poco superiore allo zero. Nei prossimi anni il rendimento del portafoglio dovrà pertanto arrivare soprattutto da forme di investimento più rischiose, come le azioni. Il raggiungimento del raddoppio del capitale è stato calcolato in base al rendimento medio degli ultimi 30 anni. Le cifre indicate sono importi lordi. I rendimenti passati non sono indicativi di risultati futuri.

UN OTTIMO MOMENTO...

... per investire in Sparmix

Con Sparmix puoi cogliere la duplice opportunità con un conto deposito all'1,5% lordo e un investimento pianificato, entrando gradualmente nei mercati finanziari globali. Un modo semplice per risparmiare e investire nello stesso tempo.

Sparmix, offre l'opportunità di coniugare tutti i vantaggi dell'investimento pianificato con un'interessante remunerazione della liquidità: Vediamo come.

RENDIMENTO + INVESTIMENTO = SPARMIX

Come funziona Sparmix? È molto semplice:

1. Si versa sul conto deposito la somma di almeno 10.000 euro.
2. L'intera cifra viene investita in prodotti di risparmio gestito con cadenza regolare e in maniera graduale nell'arco di 12 mesi.
3. Nel frattempo la somma che rimane sul conto deposito, offre una remunerazione dell'1,5% lorda.

I VANTAGGI

Sparmix offre un'opportuna diversificazione, mitigando il rischio market-timing.

Quest'approccio al mondo degli investimenti comporta, infatti, 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.

Inoltre, Sparmix offre il vantaggio che è liquidabile in qualsiasi momento.



LA TRAPPOLA DELL'EMOTIVITÀ

Spesso (numerosi sono gli studi che lo confermano) i sottoscrittori di uno strumento finanziario decidono di investire o disinvestire sulla base dell'ultima tendenza, con un'accentuazione del fenomeno in presenza di alta volatilità. Una situazione che conduce alla trappola dell'emotività, che vede l'investitore investire solo quando i prezzi sono vicini ai massimi o disinvestire quando le quotazioni sono vicine ai minimi. Prima di prendere decisioni affrettate, suggeriamo di rivolgervi sempre al/vostro/a consulente.



SINO ALLE STELLE

L'osservatorio dell'Unità Research

“Non est ad astra mollis e terris via.” La citazione tratta da Hercules furens di Seneca potrebbe essere la fonte per il ben più noto “per aspera ad astra”.

“Attraverso le asperità sino alle stelle” sembra essere anche il Leitmotiv dei mercati finanziari negli ultimi 15 mesi. Alla più veloce caduta dei mercati azionari nella loro storia tra fine febbraio e fine marzo dello scorso anno è seguito il più veloce recupero mai registrato.

Mercati azionari versus economia reale

Nel periodo in esame i mercati azionari hanno pertanto evidenziato un andamento assai divergente da quello dell'economia reale.

Pericolo di bolla e tracollo dei mercati?

Con i mercati azionari arrivati “alle stelle” sorge spontaneo parlare di una bolla e pertanto di un pericolo imminente di un tracollo dei mercati. In una recente ricerca, Goldman Sachs ha identificato nove caratteristiche comuni alle bolle, ovvero:

- ✓ Aumento eccessivo dei prezzi e valutazioni estreme che non riflettono i fondamentali attuali, bensì la promessa e la speranza di crescita ed utili ad un certo punto in un futuro non prossimo;
- ✓ Giustificazione dei livelli di prezzi raggiunti grazie a nuove tecniche di valutazione (“Questa volta è diverso!”);
- ✓ Concentrazione degli investitori su determinate tematiche o settori;
- ✓ Grande afflusso di denaro da parte degli investitori;
- ✓ Ampia disponibilità di credito, tassi di interesse molto bassi ed indebitamento crescente nel settore privato;
- ✓ Ingenti operazioni di fusione ed acquisizione, quotazioni in borsa etc.;
- ✓ Narrativa di una nuova era legata ad innovazioni o nuove tecnologie;
- ✓ Ciclo economico tendenzialmente avanzato;
- ✓ Emersione di scandali contabili o irregolarità.

Scorrendo tuttavia l'elenco di cui sopra, difficilmente si riescono ad associare le casistiche descritte ai mercati attuali in maniera generalizzata.

I settori critici

Indubbiamente c'è però un numero crescente di azioni e settori che sembrano soddisfare almeno alcune delle caratteristiche di cui sopra, come per esempio il settore tecnologico oppure le nuove tecnologie legate alle automobili o al cambiamento climatico, specialmente laddove le società non producano ancora utili. Anche il mondo delle criptovalute potrebbe essere un potenziale candidato per una bolla (e infatti ultimamente le quotazioni hanno già registrato una forte correzione dai massimi storici toccati in precedenza).

L'assenza di una bolla sui mercati finanziari non significa, però, che questi siano a buon mercato o che non possano essere temporaneamente anche molto volatili.

Sebbene i mercati esibiscano valutazioni decisamente sopra la media storica, esse non sono da considerarsi eccessive in un contesto di tassi così bassi e con stimoli fiscali e monetari così ampi.

Volatilità e correzione dei mercati

Una certa volatilità potrebbe emergere, ad esempio, in caso di un aumento incontrollato dell'inflazione e di un conseguente rialzo dei rendimenti dei titoli governativi, soprattutto negli Stati Uniti, a cui in parte stiamo già assistendo. Ciò aiuterebbe a correggere l'attuale ottimismo, particolarmente pronunciato, sui mercati, ponendo pertanto le basi per la prosecuzione del trend rialzista nel medio periodo.

CHI SI OCCUPA DEI NUMERI DELLA BANCA

La Direzione Bilancio, Fisco e Controllo di Gestione

Chi si occupa dei numeri della banca, sia dal punto di vista della rilevazione che della loro gestione prospettica? La Direzione Bilancio, Fisco e Controllo di Gestione. Un gruppo solido e dinamico allo stesso tempo, con uno spirito giovane, caratterizzato ed arricchito da una particolare sensibilità femminile, frutto del prezioso contributo delle 16 colleghe che fanno parte della squadra.

Può contare sul contributo di 26 persone, con un'età media di circa 42 anni, di cui si compongono le tre Funzioni della Direzione Bilancio, Fisco e Controllo di Gestione.

BILANCIO, CONTABILITÀ E SEGNALAZIONI

Il ruolo principale del Servizio Bilancio, Contabilità e Segnalazioni, a capo di Giancarlo Rughetti, è coordinare, presidiare e gestire tutte le attività relative al processo contabile della Banca, dando supporto alla Direzione Generale e alla Rete di vendita in materia contabile.

All'interno del Servizio sono ricomprese la funzione Segnalazioni di Vigilanza, che si occupa della predisposizione e dell'invio delle varie basi informative – Financial Reporting agli Organi di Vigilanza, e la funzione Amministrazione Acquisti che ha la responsabilità della gestione del ciclo attivo e passivo della fatturazione, nonché della contabilizzazione dei cespiti.

Grazie al lavoro coordinato del team, vengono fra l'al-



Nella foto alcune collaboratrici e collaboratori della Direzione Bilancio, Fisco e Controllo di Gestione.

tro elaborati e redatti i Bilanci della Banca e del Gruppo – Financial Reporting, le situazioni infrannuali, l'Informativa al Pubblico (Pillar 3) ed il Rendiconto del Fondo pensioni aziendale.

FISCALE

Principale mission del Servizio Fiscale è garantire il corretto ed il tempestivo adempimento degli obblighi fiscali e tributari riguardanti la Banca, nel rispetto delle vigenti norme di legge.

Fornisce inoltre l'assistenza sulle tematiche fiscali e tributarie a tutte le unità organizzative aziendali, comprese le società del Gruppo.

PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE

Organizzare e gestire il flusso di informazioni relative all'andamento economico e finanziario della Banca e predisporre la reportistica periodica aziendale, suddivisa per singoli centri di profitto e centri di costo da fornire al CDA, all'Amministratore Delegato e alle diverse

Direzioni, costituisce il primario compito del Servizio Pianificazione e Controllo di Gestione, a capo di Hannes Niederfriniger.

Il processo di budgeting aziendale, con la formulazione delle

relative linee guida, rappresenta una delle fasi più importanti che caratterizzano l'attività del Servizio.

Last but not least, la funzione di pianificazione, con l'attività di programmazione e monitoraggio degli obiettivi aziendali.

“Il ruolo della Direzione si è evoluto da gestore dei numeri a funzione di supporto nelle decisioni strategiche che permettono a Sparkasse di vincere le future sfide competitive.”

Il Fiscale cura la predisposizione delle previste dichiarazioni dei redditi, dichiarazione IVA, dichiarazione dei sostituti d'imposta, ecc. ed effettua i versamenti di imposta per conto della Banca ed in qualità di sostituto d'imposta.



SUPPORTO ATTIVO NELLE DECISIONI STRATEGICHE

Tre domande a **Mario Cappelletti, Responsabile Direzione Bilancio, Fisco e Controllo di Gestione.**

In un momento di importanti cambiamenti che ruolo riveste la Direzione Bilancio, Fisco e Controllo di Gestione?

Cappelletti: Il modo di fare banca di ieri è completamente diverso da quello odierno che a sua volta differirà in modo sostanziale da quello di un futuro assai prossimo. Il ruolo della Direzione di cui sono responsabile si sta di conseguenza evolvendo: da più o meno statico gestore dei numeri e delle informazioni sull'andamento economico e finanziario della Banca a funzione di supporto e condivisione attiva nelle decisioni strategiche che permetteranno a Sparkasse di vincere le sfide competitive che i prossimi anni riserveranno. Insieme al team di collaboratrici e collaboratori che mi onoro di poter coordinare, stiamo cercando di adeguare ed aggiornare gli strumenti a nostra disposizione per poter essere sempre più efficienti

e più efficaci nella gestione dei vari processi che fanno capo alla nostra Direzione.

Come valuta dal punto di vista della Sua Direzione l'anno trascorso segnato dalla pandemia?

Cappelletti: Per la nostra Direzione è stato un anno decisamente impegnativo con la necessità di rivedere più volte le stime per l'esercizio in corso, definendo i nuovi obiettivi ed individuando le leve sulle quali agire per cercare di fronteggiare eventuali minori ricavi e i maggiori costi legati allo scoppio dell'emergenza. Diciamo che ci siamo dovuti attrezzare per navigare a vista e abbiamo dovuto essere sufficientemente flessibili. Confidando che il peggio sia passato e che la situazione sia finalmente in fase di definitivo miglioramento, direi che, lavorativamente parlando, il 2020 ha

rappresentato per la mia Direzione un banco di prova importante, una sfida oserei dire quasi superata che ci ha permesso di crescere.

Infine, una domanda un po' più personale: di che cosa si sente particolarmente fiero con riferimento alla Direzione di cui è responsabile?

Cappelletti: Credo di avere ormai raggiunto un'età e un ruolo che richiedono che mi debba dedicare anche e soprattutto a coordinare e a valorizzare le persone con cui ho il piacere di collaborare per la buona riuscita delle attività e dei progetti di cui ci occupiamo all'interno della nostra Direzione. In questi ultimissimi anni, anche a seguito dell'inserimento di alcune giovani risorse, a fronte di uscite di colleghi per raggiunti limiti di età, la Direzione è andata incontro ad un importante processo di rinnovamen-

to e ringiovanimento. Abbiamo colto l'occasione per aggiornare ed in parte innovare i processi e le modalità di gestione delle nostre attività, e ciò grazie al contributo di tutta la squadra, con i responsabili delle Funzioni impegnati in prima linea. Mi piace e sono molto fiero del cambio di passo e di mentalità che siamo riusciti a fare e sono convinto che stiamo riuscendo ad attrezzarci adeguatamente per percorrere bene la strada della trasformazione piena di curve e di cambi di corsia che abbiamo davanti. Da ultimo, e non per ingraziarmi le simpatie dei politically correct thinking people, voglio sottolineare che la nostra Direzione è una Direzione “femminile”, per la preponderante presenza di colleghe sia di grande esperienza che di belle speranze ed elevato potenziale futuro. Penso sinceramente che ciò rappresenti una grande ricchezza.



Innovativa filiale ad Appiano

Ha aperto i battenti la rinnovata filiale ad Appiano, progettata attraverso l'integrazione tra canale fisico tradizionale e sistemi digitali avanzati. La Banca ha realizzato l'innovativo concept di filiale insieme a "Interstore | Schweitzer", azienda leader a livello mondiale nella creazione di spazi destinati al retail. Un nuovo layout all'insegna del futuro e della semplicità per migliorare i servizi bancari e rendere l'esperienza dei clienti sempre più immediata. Nella foto da sin. a destra **Marion Prast** (Capo Area), **Michael Walcher** (Direttore Filiale) e **Joachim Mair** (Responsabile Retail)



Albero dopo albero

Sparkasse ha aderito alla Campagna "Mosaico Verde", ideata e promossa da Legambiente (tramite la partecipata AzzerCO2) e finalizzata al rimboschimento di zone che necessitano di riqualificazione ambientale. Alla campagna hanno aderito rinomate aziende, come ad esempio Ikea, Barilla, Danone, Nespresso ed eBay. Tre anni, insieme per riforestare, albero dopo albero.

In particolare, Sparkasse ha sostenuto l'attività di risanamento ambientale di 3 zone distribuite nel territorio in cui opera la nostra Banca, fortemente colpite dal tifone Vaia nell'autunno 2018 tramite ripulitura delle aree dagli alberi abbattuti e piantumazione di 3.000 nuovi alberi per la ricostituzione dei boschi danneggiati:

- ✓ a Corvara in val Badia (BZ),
- ✓ a Carano in val di Fiemme (TN),
- ✓ a Zoldo in val Zoldana (BL).

Questo intervento realizzato con il sostegno di Sparkasse, denominato "Progetto Green", consente di assorbire 250.000 kg di CO2 nel corso di 30 anni.

Sparkasse sponsor di Matteo Bianchi

Il 19enne Matteo Bianchi di Laives è considerato uno dei più promettenti giovani ciclisti dell'Alto Adige. Il giovane ciclista, atleta attivo a livello mondiale, ha già messo numerosi trofei in bacheca, tra cui, due anni fa, alla giovane età di 17 anni, il bronzo ai mondiali juniores di ciclismo su pista nel chilometro da fermo.

Infatti, la specialità di Matteo Bianchi è il chilometro da fermo, con bicicletta a scatto fisso, priva di freni e di cambio velocità.

"Sono molto lieto del sostegno e della fiducia accordata dalla Cassa di Risparmio. Uno dei miei principali obiettivi per il futuro sono le Olimpiadi del 2024," dichiara **Matteo Bianchi**.



"Matteo Bianchi è sinonimo di precisione, flessibilità e capacità di prestazioni eccellenti - valori con cui si identifica anche la Cassa di Risparmio," sottolinea **Karl Andergassen**, Direttore della Filiale di Laives.

30.000 € per famiglie in difficoltà

È stata conclusa con successo l'azione di beneficenza della Cassa di Risparmio in collaborazione con il Lions Club International. Seguendo il motto "Insieme per aiutare le famiglie in difficoltà", i clienti hanno avuto la possibilità di devolvere in beneficenza 1 euro a ogni prelievo presso gli sportelli Bancomat della Cassa di Risparmio. In questo modo, in pochi mesi, è stato possibile raccogliere la somma di **25.839 euro**. A partire da questa somma la Cassa di Risparmio ha deciso di aumentare l'importo a **30.000 euro**. I fondi raccolti saranno utilizzati per tre scopi: sostegno alle attività della Lions Clubs International Foundation per l'emergenza Covid, acquisto di carte spesa e un aiuto ai giovani per sopperire alla mancanza di disponibilità delle famiglie. Nella foto (da sin. a ds.) **Anna Borona** (Presidente del Lions Club Bolzano Bozen Host), **Gerhard Brandstätter**, **Nicola Calabrò** nonché **Michele Serafini** (Past Presidente del Consiglio dei Governatori del Multidistretto Italia del Lions Club International).



Start & Go e RADAR 2021 per startup innovative

Sparkasse punta a diventare un motore di sviluppo e un partner a 360 gradi per le startup innovative del territorio, sostenendo così l'intero ecosistema imprenditoriale. Ulteriore tassello alle molteplici iniziative già messo in atto in tale ambito riguarda "Start & Go", il nuovo pacchetto a favore di startup innovative che comprende, oltre ad un servizio di consulenza dedicata e qualificata, anche una serie di soluzioni di finanziamento a condizioni agevolate.

Gli importi possono arrivare fino a 250.000 euro, fornendo un vero e proprio "boost", ossia una forte spinta alle finanze della startup. Il pacchetto "Start & Go" viene offerto tramite LDV20, lo spazio di Sparkasse dedicato all'innovazione imprenditoriale.

OPEN INNOVATION

LDV20 offre anche servizi di coaching personalizzati nonché programmi di Open Innovation. Quest'ultimo consiste in un servizio, offerto a tutte le aziende clienti interessate, al fine di sviluppare confronti e collaborazioni tra aziende consolidate del territorio e giovani startup, favorendo l'incontro tra domanda e offerta di innovazione.

RADAR 2021

Si chiama RADAR 2021 la seconda edizione, con l'obiettivo di aiutare le aziende a portare innovazione al proprio interno attraverso la collaborazione con giovani realtà innovative. Sparkasse organizza la nuova call insieme a tre aziende, clienti della banca: il Consorzio Melinda della Val di Non,



l'azienda vicentina FZSoNick e l'azienda veronese MSM Stampi.

In Italia

+ 29%

pagamenti contactless (senza contatto, appoggiando carta, smartphone o orologio da polso all'apparecchio POS) nel 2020



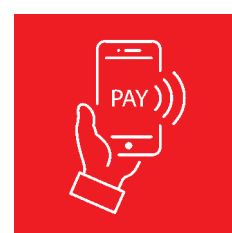
+ 80%

pagamenti via smartphone e wearable (con orologio o fitness tracker) in negozio



+ 15%

transazioni da smartphone per il pagamento di bollette, servizi di mobilità (trasporto pubblico, parcheggi, taxi, sharing mobility) e ricariche telefoniche



DIGITAL PAYMENTS

Crescono i pagamenti cashless, ossia senza contanti. Aumentano i contactless payments e anche i pagamenti via smartphone (mobile payments). Lo smartphone diventa il device preferito per effettuare pagamenti da remoto e acquisti online.

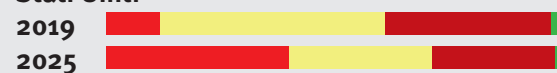
SEMPRE MENO CASH

Metodi di pagamento: previsioni 2025. Dati in %

VIA CELLULARE CARTE CASH ASSEgni

0 50 100

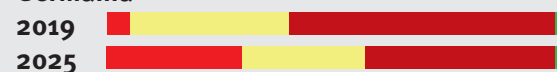
Stati Uniti



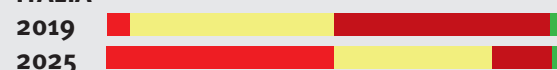
Regno Unito



Germania



ITALIA



Fonte: IL Sole 24 Ore

A livello mondiale

708.500.000.000

di transazioni senza contanti (cashless su base annua)

50%

delle transazioni a livello mondiale avviene cashless.

80%

è l'incremento del numero delle transazioni cashless negli ultimi 5 anni (dal 2014 al 2019)