

JOURNAL

03 Pagare con lo smartphone

isi mobile. Pagamento senza carte né contanti

04 Aziende di successo

Il segreto del successo. Innovazione

05 Risparmiare e Investire

Strategie 2017. Gli esperti svelano i loro consigli

08 Dare sempre il massimo

Vita & valori. Christina Bauer: Andare sempre fino in fondo

NUOVI ORIZZONTI

È iniziata l'era del Mobile Banking

La Banca deve oggi operare in modo efficiente in un mercato sempre più competitivo e in accelerazione in cui l'innovazione tecnologica è decisiva. La nuova frontiera è costituita dal Mobile Banking, il pagamento senza carte né contanti, semplicemente con il cellulare.

La diffusione del Mobile Banking ha rivoluzionato il modo di vivere la Banca. La relazione "a distanza" è considerata, soprattutto dai più giovani, un fattore imprescindibile e irrinunciabile. Gli utenti apprezzano soprattutto la possibilità di verificare in ogni istante e in qualsiasi luogo quello che serve, la possibilità di operare in autonomia senza recarsi allo sportello in filiale e la

maggiore velocità di eseguire le operazioni bancarie. La Cassa di Risparmio è pronta a dare le giuste offerte ai propri clienti. Parliamo di funzionalità che sono già presenti sull'App Sparkasse di Mobile Banking ma che ora saranno affiancate da servizi molto più evoluti.

Sarà ora possibile utilizzare il proprio smartphone come strumento di pagamento semplicemente avvicinando il telefono all'apparecchio Pos ogni volta

che si vuole fare un pagamento. Inoltre, tra breve metteremo a disposizione la funzione "person to person" ovvero l'invio di denaro per mezzo del proprio cellulare. Potremmo dunque scambiarci denaro o pagare il conto al ristorante in modo rapido ed economico, senza contanti.

Si sta quindi rivoluzionando in senso digitale l'ecosistema dei pagamenti. Pagare con il cellulare nel prossimo futuro diventerà una realtà acquisita, con la Cassa di Risparmio in pole position: **la prima Banca in provincia di Bolzano e una delle prime in Italia** a offrire ai propri clienti i servizi di Mobile Banking di ultima generazione. La tecnologia ha cambiato il rapporto con i

clienti, tuttavia il mondo digitale è soltanto uno degli aspetti nuovi in Banca. Vivere esperienze positive in filiale, in ambienti innovativi e curando ancora di più la relazione è fondamentale per avere successo.

In questo contesto il canale fisico risponde al meglio alle esigenze della clientela che desidera essere consigliata e ascoltata, soprattutto nell'acquisto di quei prodotti in cui il valore della consulenza ha una forte rilevanza. I collaboratori in filiale si confermano dunque un punto di riferimento fondamentale nel rapporto tra il cliente e la Banca. La sfida futura che ci aspetta dunque è quella di riuscire a coniugare gli sviluppi dell'era digitale

con la volontà nel modo di essere e di operare, offrendo un nuovo modo di accoglienza e un'accurata consulenza, puntando a rafforzare la relazione e mettendo sempre "Il Cliente al Centro".

Nicola Calabrò
Amministratore Delegato e
Direttore Generale



SPARKASSE SEMPRE PIÙ MOBILE

isi-mobile – il Mobile Banking della Cassa di Risparmio

“isi-mobile” è l’App della Cassa di Risparmio che permette ai nostri ormai 70.000 clienti isi-banking di eseguire operazioni bancarie tramite cellulare o tablet – isi, come easy.

L'isi-mobile della Sparkasse si evolve e compie un ulteriore salto di qualità. È stata, infatti, aggiornata l'applicazione per smartphone e tablet, la quale permette, ora, di effettuare tranquillamente e rapidamente innovative operazioni bancarie. Il nuovo isi-mobile sorprende con un'esperienza d'uso intuitiva grazie ad una nuova veste grafica e tante nuove funzionalità user-friendly, tra cui la funzione “1CLICK” e “Login semplificato”. Vediamole insieme: Per

quanto riguarda la prima funzione essa permette di salvare come specifici ordini “1Click” le operazioni effettuate con regolarità, come ad esempio ricariche telefoniche o bonifici ricorrenti, per le quali non sarà più necessaria l'autorizzazione tramite isi-call o isi-key. Mentre la seconda funzione consente l'accesso alle proprie informazioni bancarie in maniera molto più rapida. Per l'utilizzo dell'App non è necessaria nessuna richiesta di attivazione esplicita; il servizio è infatti automaticamente a disposizione di ogni cliente isi-banking. La App Sparkasse è scaricabile dall'App-Store ed è disponibile per i sistemi operativi iOS, Android e da oggi anche per Windows Phone.

Il servizio è utilizzabile senza limitazioni di orario, previo riconoscimento del cliente tramite gli stessi codici di accesso (codice utente, password, PIN) forniti per isi-banking.



“Ci presentiamo! Siamo Isa e Isidor e Vi presentiamo la nuova App isi-mobile.” I nostri due testimonial Vi accompagnano nel mondo del Mobil Banking. Provare per credere: seguite i nostri testimonial su www.isi.sparkasse.it

ISI - COME EASY

SERVIZI DISPONIBILI

I servizi e le funzioni disponibili con isi mobile danno la possibilità di effettuare:

- ✓ **Pagamenti:** bonifici in Italia e all'estero, pagare imposte, tasse, bollettini bancari e postali
- ✓ **Accesso diretto all'App Cartasi:** movimenti ed estratto conto della carta di credito
- ✓ **acquistare e vendere:** titoli azionari e obbligazionari su mercati nazionali scelti e sulle più importanti borse estere
- ✓ **assicurazioni auto e moto:** stipulare assicurazioni auto e moto
- ✓ **prestiti personali:** richiedere prestiti personali fino a 45.000 euro
- ✓ **ricaricare:** carte prepagate, l'Alto Adige Pass ed effettuare ricariche telefoniche

“PERSON TO PERSON”

Trasferire denaro attraverso il numero di cellulare

Jiffy è il servizio “person to person” (P2P) che permette il trasferimento di denaro tramite isi-mobile, selezionando semplicemente dalla propria rubrica telefonica il numero di cellulare del destinatario.

Jiffy è il modo sicuro e veloce per inviare e ricevere denaro in tempo reale attraverso lo smartphone. Come funziona? Il beneficiario viene identificato dal numero di telefono, si inserisce l'importo - se si desidera anche la causale - e si conferma l'operazione. La disponibilità

del denaro è immediata, infatti, l'addebito e l'accredito avvengono in tempo reale, direttamente sul conto corrente. Attivando Jiffy, tramite la Sparkasse-Cassa di Risparmio, il cliente associa il suo numero di cellulare al suo IBAN. In questo modo può inviare - e ricevere, da coloro che hanno attivato il servizio - denaro selezionando il beneficiario direttamente dalla rubrica telefonica. Nei primi mesi del 2017 la Sparkasse-Cassa di Risparmio introduce in isi-mobile il sistema Jiffy, utilizzato dalle più importanti banche italiane ed europee. Sarà quindi possibile, inoltre, scambiare denaro anche con clienti di altre banche.

PAGARE CON LO SMARTPHONE

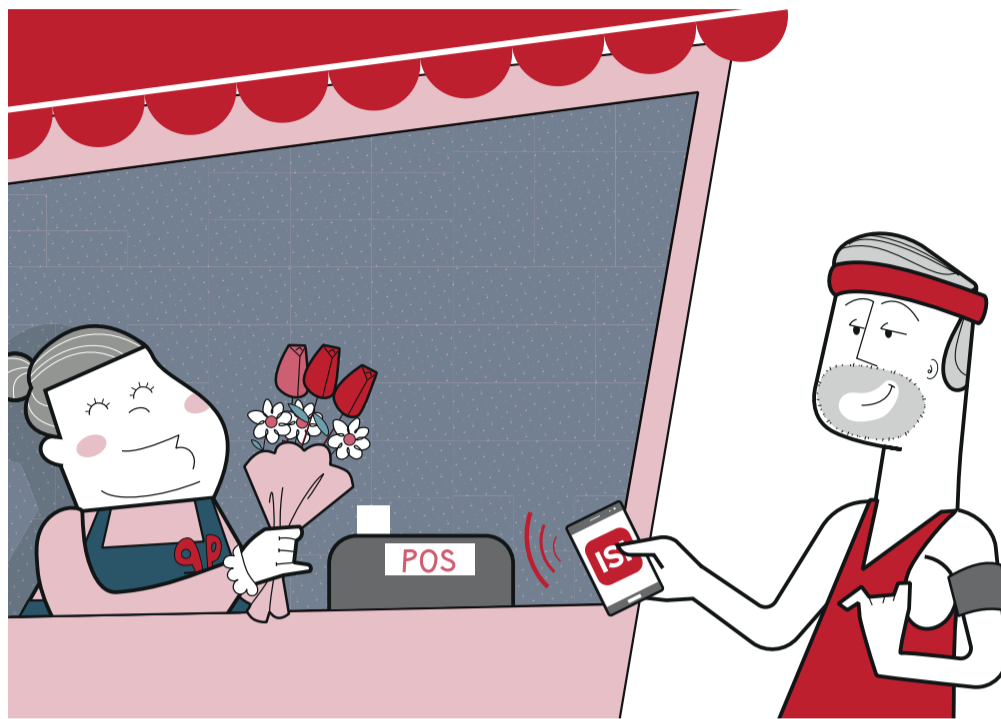
Pagamento senza carte né contanti – con isi-mobile della Sparkasse

Possiamo dire addio a carte di credito, bancomat e denaro contante e fare shopping con il cellulare, semplicemente avvicinando il telefonino all'apparecchio POS. Come? Con isi-mobile! isi, come easy.

La nuova App permette ai clienti Sparkasse, titolari di carte di credito CartaSi (CLASSIC, GOLD, PLATINUM) emesse da Sparkasse, di abilitare le stesse all'utilizzo tramite smartphone per i "pagamenti di prossimità" presso tutti gli esercizi commerciali dotati di POS con funzionalità contactless. Sarà sufficiente accedere all'APP MySi da isi-mobile ed abilitare lo smartphone e la carta di credito al servizio «MySi Pay». Una volta abilitati smartphone e carta di credito basta attivare la funzione MySi

Pay per confermare l'intenzione di attivare la carta per i pagamenti con smartphone in negozio. Scegliere liberamente il «PIN MySi» di quattro cifre, necessario per i pagamenti. Il servizio è attivo anche se lo smartphone non è coperto da una connessione di rete.

Da subito la nuova funzione è utilizzabile dagli smartphone con sistema operativo ANDROID 4.4.2 o superiore, e che supportano la tecnologia NCF (near field communication). Con i sistemi operativi iOS e Windows Phone attualmente non è ancora possibile usufruire del servizio.



MOBILE BANKING

IL MOBILE NELL'OMNISCANALITÀ

Integrare canali innovativi e tradizionali per rispondere alle esigenze sempre più evolute della clientela

Cosa significa e quali saranno gli sviluppi del Mobile Banking? La redazione di Journal ne ha parlato con Stefano Borgognoni, Responsabile della Direzione Business Development di Cassa di Risparmio.

Con lo sviluppo dei nuovi canali digitali (internet, mobile) viene meno importante il canale fisico della filiale?

BORGOGNONI: Niente affatto. Il canale digitale non è una minaccia a quello fisico, ma un'opportunità se si costruiscono esperienze complementari. I clienti hanno esigenze molto diverse e si aspettano risposte coerenti e diversificate. Home-banking e mobile banking sono strumenti che abilitano, in maniera sempre più faci-

litata e intuitiva, ad operare direttamente con grande comodità: la banca a portata di click, disponibile 24/7. La filiale deve saper valorizzare quelle esperienze che solo il contatto fisico può garantire: la relazione e l'assistenza personalizzata con cui i nostri consulenti aiutano il cliente a trovare la soluzione "su misura".

Obiettivo di Cassa di Risparmio è continuare a investire sia sui canali innovativi che su quelli tradizionali, integrandoli e offrendo ai clienti un banking sempre più omniscanale.

Cosa significa?

BORGOGNONI: La competitività della Banca passa dalla capacità di dialogare con i clienti attraverso il canale da essi preferito per soddisfare quel preciso bisogno. Viviamo in un'epoca molto particolare, in cui la "generazione analogica" convive con quella digitale: la domanda proviene da target group che hanno una familiarità molto diversa tra loro con la tecnologia. Per essere attrattivi dobbiamo saper rispondere alle diverse preferenze in modo adeguato alle attese.

La filiale dunque non è destinata a perdere importanza?

BORGOGNONI: Molto dipende da noi. Il canale fisico non scomparirà, anzi avrà la possibilità di rafforzarsi se offrirà ai clienti ciò che il canale digitale non riesce a offrire. Pensate al mercato dell'elettronica di consumo. Il commercio "on-line" è nato con la vendita di smartphone, tablet, computer, TV, ... Stiamo parlando di prodotti che, ormai da molti anni, non hanno più bisogno di assistenza perché sono "plug & play" e sempre più facili da usare Eppure in questo mercato abbiamo assistito a catene Retail che hanno

costruito la loro crescita e il loro successo, offrendo nei punti vendita un'esperienza d'uso fatta di prodotti accessi, connessi, funzionanti e disponibili alla prova da parte dei clienti (...); a questo canale hanno aggiunto l'opportunità di fatturati e margini aggiuntivi abilitati dal commercio on-line, aprendo i propri siti di vendita. La banca non vende prodotti fisici, ma il concetto non cambia. Se nelle nostre filiali, anzi nei nostri store, i clienti troveranno il valore aggiunto che cercano nel contatto fisico, allora la nostra crescita si svilupperà in modo bilanciato sui canali fisico e digitale. Dipende solo da noi.

Come vede il futuro?

BORGOGNONI: La giusta combinazione di comunicazione e strategie online e offline farà la differenza in futuro. Lo scopo è ancora una volta aumentare la soddisfazione del cliente, che oggi ha aspettative elevate e diversificate.

Quale sarà il ruolo di Cassa di Risparmio?

BORGOGNONI: Una Banca innovativa e digitale che ruota attorno alla filiale, solida base del successo di ieri e di domani.



Stefano Borgognoni, Responsabile della Direzione Business Development

IL SEGRETO DEL SUCCESSO: INNOVARE

Intervista con Heiner Oberrauch, Presidente di Salewa

Come affrontare e governare l'evoluzione del mercato? Quali sono gli ingredienti principali del successo? La redazione di JOURNAL ha parlato con il Presidente di Salewa, Heiner Oberrauch, che in 20 anni è riuscito a trasformare una piccola impresa specializzata in prodotti di sport da montagna in un'azienda leader di abbigliamento outdoor. Nell'intervista ci svela il segreto e gli ingredienti del successo.



Da generazioni la Sua è una famiglia imprenditoriale. Quali sono le peculiarità?
OBERRAUCH: Una famiglia imprenditoriale non ragiona in termini brevi di rendiconti semestra-

li, come devono fare le grandi società quotate in borsa, bensì pensa in generazioni future. E il guadagno non può mai essere l'obiettivo principale, forse può solo essere la conseguenza del lavoro svolto con tanta passione.

Quali sono gli ingredienti principali del successo?

OBERRAUCH: Cercare la sfida, prepararsi bene, proteggersi quando serve, studiare la situazione, sudare insieme e avere gioia. E' come una scalata dove alla fine, quando arrivi in cima, il momento di felicità è immenso e quando lo puoi condividere lo è ancora di più.

Passiamo a Salewa. Dai prodotti in pelle e per selleria a leader di mercato in ambito outdoor/alpinismo. Com'è iniziato il tutto?

OBERRAUCH: Salewa sta per "Sattler und Lederwaren" che significa "prodotti in pelle e per selleria". Salewa Sport è stata fondata nel lontano 1935 in Germania, nata proprio da una cooperativa di tappezzieri e sellai bavaresi. È stato molto importante che tra di loro vi fossero giovani alpinisti. Grazie alla loro passione sono riusciti a realizzare artigianalmente attrezzature da scalata fino ad allora non disponibili.

Ma poi è riuscito ad anticipare il processo del cambiamento. Come?

OBERRAUCH: All'epoca Salewa non faceva molto nel settore dell'abbigliamento. Provengo da una famiglia con una lunga tradizione nel settore tessile. E l'accordo era il seguente: Io disegnavo e organizzavo i campionari e in contropartita ho ricevuto gratuitamente il marchio Salewa per l'Italia. Nel 1990 ho coronato un grande sogno: ho

avuto l'occasione e l'opportunità di rilevare la società. E da allora ho l'onore di guidare quest'azienda.

Molto particolare e caratteristica è anche la nuova sede di Salewa. Quali sono state le intenzioni, realizzando tale opera?

OBERRAUCH: La nostra sede è più che un semplice luogo di lavoro e di ufficio. È una piattaforma di vita, dove le persone s'incontrano, lavorano, praticano sport e socializzano. Vogliamo essere un "Landmark", un punto di riferimento nella nostra regione, ma anche trasferire il nostro approccio tecnologico e di design, ma soprattutto volevamo un edificio ecosostenibile. Esso non emette Co2 e produce più energia pulita di quanta ne utilizza.

Quale strategia persegue Salewa?

OBERRAUCH: La nostra strategia segue una filosofia molto semplice: Chi siamo? Cosa sappiamo fare? Quali sono i nostri punti di forza? La risposta è molto semplice: siamo alpinisti, appassionati di montagna, e questo entusiasmo vogliamo trasmetterlo ai consumatori. La strategia quindi associa la grande passione e l'esperienza per l'alpinismo con eccellenti competenze manageriali.

Creare il "nuovo", senza lasciare ciò che è stato costruito in passato. Anche questo fa parte degli ingredienti di successo?

OBERRAUCH: Certo. Salewa si occupa di montagna da quasi 80 anni, ma in fondo, l'essenza del montanaro, dell'alpinista, è rimasta sempre la stessa: rimettersi in gioco, confrontandosi con se stessi, davanti alla grandezza e maestosità delle montagne.

Heiner Oberrauch e la sua famiglia

La famiglia di Heiner Oberrauch opera ormai da cinque generazioni nel settore tessile. Le radici risalgono al 1846, quando il commerciante tessile Anton Oberrauch che gestiva un'azienda di import ed export di prodotti tessili, aprì un negozio a Bolzano. Ad oggi, con la figlia Ruth, responsabile delle risorse umane nel Headquarter e in Italia, lavora già la sesta generazione in azienda. Heiner Oberrauch, nel 1977 fonda con il fratello Georg l'azienda SPORTLER che diviene una delle catene di negozi sportivi più importante d'Europa. Nel 1981 Heiner Oberrauch fonda il Gruppo OBERALP che opera nello sviluppo e nella produzione di prodotti legati agli sport alpini nonché nella vendita al dettaglio, all'ingrosso e nella distribuzione di prodotti legati al mondo dello sport in generale. Nel 1990 Heiner Oberrauch rileva la storica azienda SALEWA che entra a far parte del Gruppo OBERALP. Sono seguite le acquisizioni dei brand DYNAFIT (attacchi e sci per l'alpinismo), POMOCA (leader mondiale nella produzione di pelli di foca) e WILD COUNTRY (un insi-

der-brand per arrampicatori). Oggi SALEWA è divenuta un'azienda di successo, presente in 30 Paesi e rifornendo 2.500 negozi in tutto il mondo. Anche Oberrauch Zitt e la Lodenwelt, il caseificio Capriz, la Haselburg e alcuni negozi Franchise del Gruppo Max Mara fanno parte dell'ambito di competenza di Heiner Oberrauch.

Le montagne hanno un significato particolare nella sua vita?

OBERRAUCH: L'alpinismo è più che uno sport. È una scuola di vita. Impariamo dalle montagne. Le montagne riflettono una grande forza sull'uomo, ci danno forza!



I 4 MEGATREND

UBS: intervista con il Chief Investment Officer

UBS è partner della Cassa di Risparmio nel settore dedicato alla consulenza prestata ai detentori d'importanti patrimoni. La rinomata banca svizzera, che è considerata il punto di riferimento mondiale del private banking, mette a disposizione la sua notevole esperienza e prodotti specifici. Ecco una breve intervista con Matteo Ramenghi, Chief Investment Officer di UBS Wealth Management Italy.

Quali sono i particolari servizi di UBS a vantaggio dei clienti?

RAMENGGHI: A livello di gruppo, investiamo moltissimo nella ricerca, abbiamo 900 analisti che presidiano tutte le principali piazze finanziarie e asset class in tempo reale. Questo ci consente di avere sempre informazioni tempestive e di prima mano, consentendoci di poter modificare i nostri portafogli rapidamente.

LA PERSONA

Matteo Ramenghi

Matteo Ramenghi è il Chief Investment Officer di UBS Wealth Management Italy.

In UBS dal 2000, in precedenza, ha ricoperto il ruolo di strategist per il settore bancario dell'area EMEA (Europe, Middle East and Africa) e ha guidato il team di ricerca italiano ricevendo importanti riconoscimenti internazionali. All'inizio della sua carriera in UBS, ha svolto attività di M&A (Mergers and Acquisitions) all'interno dell'unità dedicata alle istituzioni finanziarie di UBS Investment Bank a Londra. Matteo Ramenghi si è laureato presso l'Università di Bologna dopo aver completato un programma di scambio presso l'University College Dublin.



Quali consigli possiamo fornire agli investitori per definire un'asset allocation strategica?

RAMENGGHI: Ci troviamo ad affrontare una situazione inedita, rendimenti estremamente compressi, e talvolta negativi, accompagnati da una crescita economica modesta rispetto al passato. In questo contesto, perseguire strategie orientate prevalentemente al flusso cedolare può trarre in inganno e portare a correre rischi importanti. La priorità deve essere la difesa del valore reale del patrimonio, ottimizzando i ritorni attesi sulla base della tolleranza al rischio. Mai come oggi, è necessario dotarsi di una strategia chiara, mantenere una grande diversificazione e un approccio disciplinato agli investimenti. Le analisi storiche mostrano il valore di rimanere investiti, ribilanciando le proprie posizioni periodicamente e gestendo attivamente la componente tattica del portafoglio.

Come si evolverà il futuro? Ci sono punti di riferimento a cui possono orientarsi gli investitori?

RAMENGGHI: Abbiamo identificato quattro mega-trend che ci accompagneranno nei prossimi decenni: crescita della popolazione, invecchiamento, urbanesimo e quarta rivoluzione industriale. Partendo da questi, abbiamo elaborato sedici diversi temi di investimento. La nostra preferenza è, anche in questo caso, per un'ampia diversificazione su più temi di lungo termine. Tra questi sicurezza, acqua, infrastrutture e tecnologia dovrebbero beneficiare di condizioni particolarmente favorevoli nel prossimo futuro. Mantenere una quota del proprio portafoglio orientata al lungo termine consente di catturare una crescita maggiore rispetto all'economia e di ridurre la dipendenza dai cicli economici e finanziari.

Come si muoverà UBS sui mercati azionari nel 2017?

RAMENGGHI: Manteniamo un sovrappeso sul mercato azionario concentrato sugli Stati Uniti e sui mercati emergenti, che mostrano segnali di miglioramenti economici. Siamo invece neutrali su Europa e Giappone mentre manteniamo un sottopeso sul mercato svizzero, che mostra valutazioni elevate e stime in riduzione. Il mercato azionario ovviamente comporta dei rischi, e per questo è necessario affrontarlo con metodo e attraverso strumenti altamente diversificati.

E per quanto riguarda i titoli di Stato?

RAMENGGHI: I titoli di Stato, e in particolar modo quelli con rating più elevato, offrono a nostro avviso un profilo asimmetrico e sfavorevole: scarsi rendimenti (quando non negativi) e rischio di correzioni importanti se l'inflazione dovesse confermarsi in miglioramento. Rimaniamo pertanto sottopeso.

Quale consiglio possiamo dare dunque all'investitore?

RAMENGGHI: In breve: diversificazione, mantenere un sovrappeso sul mercato azionario e una quota del proprio portafoglio orientata al lungo termine, anche favorendo gli investimenti legati ai mega trend. Oggi il reddito fisso offre scarso valore e, per ottenere ritorni interessanti e difendere il valore reale dei patrimoni, gli investitori devono prendere in considerazione il mercato azionario in misura maggiore rispetto al passato. Per poter gestire il rischio al meglio, è cruciale mantenere un'elevata diversificazione per aree geografiche, asset class e settori produttivi. Da questo punto di vista, dedicare una percentuale del proprio portafoglio agli investimenti di lungo termine centrati sui mega trend può consentire di ottenere maggior crescita e di essere meno vincolati ai cicli economici e finanziari.



L'OSSERVATORIO DELL'UNITÀ RESEARCH

Uno sguardo ai mercati finanziari

Il mondo dei tassi zero

È una fase storica senza precedenti, quella dei tassi zero che stiamo vivendo, con rendimenti spesso negativi. È diventato sempre più difficile e complesso investire i propri risparmi. Perché?

I rendimenti delle obbligazioni degli emittenti più affidabili si trovano ormai da diverso tempo su livelli storicamente bassi, in molti casi addirittura in terreno negativo. Questo vale in particolare per le scadenze brevi ed intermedie. Nel corso degli ultimi anni è pertanto diventato sempre più difficile e complesso investire i propri risparmi. Se nel 2012 il BoT semestrale offriva ancora in media un rendimento dell'1,6% p.a.

“Se fino a poco tempo fa era inimmaginabile che il creditore dovesse pagare il debitore per potergli prestare dei soldi, da un po' di tempo ciò sembra diventato quasi la regola.”

circa, nel 2016 l'investimento in un BoT si è trasformato in un costo. Infatti, alla luce del rendimento di mercato negativo, alla fine della scadenza dell'obbligazione il capitale rimborsato è stato inferiore rispetto a quanto inizialmente investito.

Stiamo pertanto assistendo ad un cambio di paradigma.

Se fino a poco tempo fa era inimmaginabile che il creditore dovesse pagare il debitore per potergli prestare dei soldi, da un po' di tempo ciò sembra diventato quasi la regola, almeno in gran parte dei paesi dell'Eurozona, ma anche in Svizzera e in Giappone.

La causa principale risiede nella decisione delle banche centrali di azzerare oppure addirittura portare in terreno negativo i propri tassi di interesse di riferimento. Questo al fine di scongiurare il rischio che l'inflazione possa restare per un periodo troppo lungo su livelli ritenuti indesideratamente bassi se non negativi. Per aiutare a delineare gli scenari futuri in un contesto di complessità ed incertezza abbiamo raccolto autorevoli opinioni presso gli esperti dei nostri partner. Questi gestori finanziari di fama internazionale svelano ai lettori del JOURNAL i loro migliori consigli per navigare i mari anche insidiosi dei mercati finanziari.

	2 anni	5 anni	7 anni	10 anni	30 anni
Francia	-0,65	-0,11	0,07	0,71	1,58
Germania	-0,80	-0,52	-0,25	0,25	0,96
Italia	-0,14	0,60	1,17	1,82	2,89
Portogallo	0,24	2,03	3,09	3,76	4,68
Spagna	-0,25	0,25	0,78	1,36	2,62
USA	1,22	2,02	2,35	2,54	3,12
Svizzera	-0,93	-0,64	-0,41	-0,10	0,45

I rendimenti dei titoli di Stato dei principali Paesi (andamenti negativi in rosso; dati al 19.12.2016).

LE STRATEGIE PER I RISPARMI

Gli esperti di Eurizon Capital, Fidelity, Franklin Templeton, Nordea e Vontobel svelano i loro consigli

Tassi a zero, quando non negativi, stanno disorientando i risparmiatori che hanno perso il punto di riferimento e sono alla ricerca di nuove bussole. Quali sono le strategie per proteggere i propri risparmi? Quali, invece, sono gli errori più comuni da evitare? E, infine, quali sono le alternative ai tassi zero? Gli "strategist" e gestori di fama internazionale, partner della Cassa di Risparmio, spiegano come si può fare.

In un contesto di tassi zero o negativi gli investitori sono alla continua ricerca di soluzioni che offrano un reddito in risposta a varie esigenze finanziarie. Come ottenere un flusso di reddito consistente e costante e mantenere un valore patrimoniale netto stabile?

PARISE: Il mondo è davvero cambiato e non è più sufficiente investire su obbligazionari governativi, con rendimenti molto bassi o addirittura negativi. Le opportunità ci sono ma vanno ricercate con una maggiore selettività e su scala globale.

BORRA: Vi sono molte soluzioni, è però fondamentale capire il loro profilo di rischio e le prospettive di rendimento in un contesto di mercato che non è facile da interpretare.

PIRAINO: In un contesto di mercato con tassi estremamente bassi generare rendimenti stabili costanti rappresenta una sfida. La nostra esperienza ci ha portato ad apprezzare la diversificazione, che oggi sembra essere una delle



"Il mondo è davvero cambiato e non è più sufficiente investire su obbligazionari governativi, con rendimenti molto bassi o addirittura negativi."

Le grandi mutazioni incarnano la forza del cambiamento e lasciano un segno profondo nel mondo e nella società. Possono essere oggetto d'investimento?

BORRA: Ritengo che vi siano due trend particolarmente interessanti e solidi su cui puntare per un investimento nel lungo periodo. Il primo è quello della crescita dei consumi in Cina, legato ai profondi cambiamenti economici in atto per volontà del Governo cinese. E il secondo è la demografia, che alla luce dell'invecchiamento della popolazione mondiale, della sua crescita numerica e dello sviluppo della classe media offre numerose opportunità d'investimento particolarmente promettenti.

POZZI: L'invecchiamento della popolazione e di conseguenza le spese relative a salute e assistenza sanitaria continueranno ad avere un peso crescente nei Paesi Sviluppati ed anche Emergenti: in questo senso un piano di accumulo su un fondo specializzato permette di cogliere al meglio questo trend.

PARISE: La digitalizzazione, la crescita demografica globale, la scarsità di risorse naturali e la necessità di produrre e consumare sempre più in una maniera ecosostenibile sono i trend del mondo contemporaneo.

Oggi quali sono le principali fonti di rischio per l'investitore? Il rischio tasso, valutario, credito, paese o quale altro?

BORRA: La vera fonte d'incertezza oggi è la politica e le sue ricadute sui mercati, siano essi azionari o obbligazionari. Per queste ragioni riteniamo che la diversificazione geografica e di asset class siano fondamentali in questa fase.

LA PERSONA

Alessandro Pozzi



Alessandro Pozzi, Responsabile Distribuzione Retail & Wholesale Eurizon Capital, con oltre 22 anni di esperienza nell'industria dell'asset management (Pioneer Investments, UniCredit, Banca Intesa), laureato con lode in Economia Aziendale presso l'Università Cattaneo, ha conseguito la Specializzazione Universitaria in Comunicazioni Sociali con lode e il perfezionamento in Marketing dei Servizi Finanziari presso l'Università Cattolica di Milano.



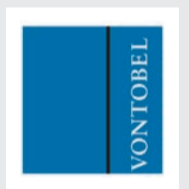
pochissime frecce all'arco degli investitori. Diversificare, però, non significa investire in tanti ingredienti diversi, ma significa investire in ingredienti correlati negativamente per avere sempre una risposta adeguata indipendentemente dal contesto di mercato.

POZZI: È indispensabile allungare l'orizzonte temporale d'investimento, diversificando per ridurre il rischio; questo lo si può fare solamente delegando ad un gestore professionista.

"È indispensabile allungare l'orizzonte temporale d'investimento, diversificando, per ridurre il rischio."

LA PERSONA

Sonia Parise



Sonia Parise, Sales and Relationship Manager per Vontobel Europe SA Milan Branch, ha

un'esperienza nel settore Investment Funds di 19 anni (Julius Baer Investment Fund Services a Zurigo, SAVE S.I.M. di Bolzano), laureata in Scienze della Comunicazione presso l'Università degli Studi di Padova.

Non esistono soluzioni magiche a tutti i mali né pasti gratis, cioè investimenti privi di rischio. Esiste invece l'ottimizzazione del rischio.

POZZI: Considerati gli attuali livelli di rendimenti ai minimi storici, l'obbligazionario rappresenta più un rischio (tasso) che un'opportunità, in particolar modo per i risparmiatori che hanno allocato una quota rilevante dei loro investimenti in titoli di Stato. In generale il rischio più grande è quello di non seguire un approccio disciplinato agli investimenti, aumentando in modo significativo la probabilità di fare gravi errori di tipo emotivo nella scelta dei momenti di entrata ed uscita dai mercati.

PIRAINO: I tre principali rischi "top-down" che vediamo nel 2017 sono:

1. Ambiente a basso tasso di crescita, che innalza rischi politici (movimenti populistici, protezionismo, ecc.). In questo momento, con le elezioni in Germania, Francia e Olanda, l'Europa attraversa un periodo di particolare vulnerabilità, rendendo il contesto particolarmente difficile per gli investitori.
2. Rischi macroeconomici in aumento: i profitti sono stati colpiti da un contesto di bas-

LA PERSONA

Natale Borra



Natale Borra, Sales Associate Director per Fidelity International, ha maturato varie esperienze lavorative (UBS Global Asset Management,

Anima SGR, Aletti Invest Sim, Banca Popolare di Bergamo), laureato in economia e commercio presso l'Università di Bergamo con un Master in Marketing dei Servizi Bancari ed Assicurativi.

sa produttività, non solo a causa del settore energetico e del dollaro forte. Prevediamo che questo impatterà il mercato del lavoro statunitense in un futuro prossimo.

3. I rischi di credito sono in aumento. Inoltre, in Cina vi è una bolla creditizia.

Il risparmiatore oggi ha perso il punto di riferimento ed è alla ricerca di nuove bussole. Brevemente, tre consigli per investire. Quali?

BORRA:

1. Affidarsi a consulenti esperti e privilegiare i prodotti di case note e affidabili, evitando di investire fai-da-te, magari in titoli consigliati da un amico di un amico.
2. Limitare quanto più possibile l'impatto dell'emotività sulle scelte di investimento, focalizzandosi su obiettivi chiari e realistici e perseguendoli con coerenza anche nelle fasi di maggiore incertezza sui mercati.
3. Diversificare oltre al portafoglio anche i momenti di ingresso sui mercati.

PARISE: In Vontobel storicamente ci ispiriamo molto alla filosofia di Warren Buffett che dice:

1. Fissare un proprio obiettivo, che Warren Buffett definisce "guadagno soddisfacente". Quest'obiettivo è soggettivo.
2. Definire il proprio orizzonte temporale.
3. Costruire un portafoglio diversificato avendo pazienza che generi valore.

PIRAINO: Le nostre tre parole chiave sono: diversificazione, flessibilità, controllo del rischio, in modo da evitare drawdown (perdite) e man-

“Non esistono soluzioni magiche a tutti i mali né pasti gratis, cioè investimenti privi di rischio. Esiste invece l'ottimizzazione del rischio.”

tenere un orizzonte di investimento sufficientemente ampio. Inoltre, bisogna prestare attenzione ai cambiamenti strutturali, dal momento che spesso rendono obsoleti le correlazioni storiche e i modelli. È bene sottolineare, quindi, che per rendere un investimento un successo, è meglio una gestione del rischio controllata piuttosto che la ricerca dei rendimenti.

PAGNANI:

1. Diversificare i propri investimenti.
2. Definire gli obiettivi di pianificazione finanziaria su diversi orizzonti temporali.
3. Affidarsi a un operatore qualificato

POZZI: Diversifica, rimani investito per almeno 5 anni, delega a un gestore molto disciplinato.

Quali sono gli errori più comuni e più frequenti da evitare? Troppa emotività? Focalizzarsi troppo sui movimenti di breve termine? Obiettivi sbagliati? Aspettative di rendimento non realistiche?

BORRA: Fra questi errori, tutti tipici, l'emotività e l'eccessiva attenzione ai movimenti di breve termine sono quelli più comuni e con gli impatti maggiormente negativi sui portafogli degli investitori. Anche il tema delle aspettative è importante, soprattutto nel contesto di mercato di questi ultimi anni. Soprattutto nella parte obbligazionaria del portafoglio le aspettative dei clienti possono essere molto lontane dalla realtà: se nel 2007, pre-crisi Lehman, per ottenere un rendimento del 4% bastava investire nel "cash" europeo, oggi per avere lo stesso risultato devo investire in un High Yield Europeo (obbligazioni societarie con alto rendimento) con dei rischi completamente diversi.

Ecco, non è detto che tutti i clienti abbiano capito come è cambiato il mondo in questi anni.

PARISE: Gli errori più comuni e frequenti sono:

1. La non coincidenza degli obiettivi con il tipo di investimento scelto.
2. Farsi prendere dal panico nei momenti di difficoltà dei mercati.

3. Avere aspettative di rendimento non adeguate al contesto di mercato. Ad esempio oggi non ci si può più aspettare un rendimento del 5% da un portafoglio in titoli obbligazionari governativi italiani (le obbligazioni a trent'anni hanno un rendimento del 2,9%).

PIRAINO: Al momento, stiamo vedendo che molti investitori hanno compreso che la crescita non tornerà ai livelli pre-crisi nell'immediato. Allo stesso tempo, però, devono comprendere che devono avere aspettative di rendimento limitate, soprattutto perché molte asset class sono sopravvalutate. Inoltre, molti investitori hanno un'home bias, ossia si sentono sicuri ad investire solamente sul mercato locale, o su un particolare tipo di asset class, che impedisce loro di ottenere un vantaggio dalla diversificazione del portafoglio.

PAGNANI: In questo specifico contesto, gli errori più comuni sono le aspettative di rendimento non realistiche, non allineate ai rendimenti a scadenza di mercato e l'emotività generata da un mercato particolarmente volatile. Accade spesso che gli andamenti incostanti dei mercati finanziari possano influenzare gli umori degli inve-

LA PERSONA

Francesco Piraino



Francesco Piraino, Responsabile Business Development Retail di Nordea Asset Management,

con oltre 25 anni di attività professionale maturata in aziende del settore finanziario e assicurativo (Zurich, Intesa San Paolo, Eptafund, Winterthur, SAI, Unipol), laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Messina con Master per esperti in finanza e assicurazione, diplomato presso la Scuola Militare dell'Esercito di Caserta.



stitori, che conseguentemente passano da un atteggiamento avido, risultato di ottimismo ed euforia, a disperazione ed ansia durante le fasi di mercato in ribasso.

POZZI: Gli errori più comuni e penalizzanti degli investitori sono: eccessiva concentrazione su pochi titoli/mercati, movimentazione troppo elevata del portafoglio (in particolare tra chi si ritiene più informato), ancoraggio a prezzi e rendimenti ottenuti nel passato (illudendosi che si ripeteranno in futuro) ed infine il più grave, lo scarso utilizzo di prodotti deleganti.

LA PERSONA

Aurea Pagnani



Aurea Pagnani, Sales Manager - Head of Private Banking Franklin Templeton, inizia la sua carriera lavorando per American Express,

passa a Crédit Agricole Asset Management SGR, poi ad Anima SGR, laureata in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari presso l'Università Bocconi di Milano.

“L'emotività e l'eccessiva attenzione ai movimenti di breve termine sono gli errori più comuni.”





“ALLER AU BOUT DES CHOSES”

Intervista a Christina Bauer sulla sua vita e i suoi valori

I valori sono il motore della società. Ne abbiamo parlato con Christina Bauer. Ricordiamo che la 28enne pallavolista ha esordito tra l'altro come capitana della nazionale francese, ottenendo importanti vittorie. Nata in Norvegia, cresciuta in Francia, poliglotta (parla 6 lingue), con idee chiare e i piedi ben saldi per terra, Christina Bauer gioca nel ruolo di centrale e capitana per il “Südtirol/Alto Adige Neruda Volley”, squadra top altoatesina nella pallavolo femminile, della quale la Sparkasse-Cassa di Risparmio è nuovo sponsor.

Nella vita come nello sport, lo spirito di squadra è indispensabile. Cosa rende forte e resistente un team, un'azienda, una famiglia?

BAUER: Presupposto fondamentale è che tutti abbiano in testa gli stessi obiettivi. Questo deve fornire la motivazione durante tutto l'anno. Di fondamentale importanza per divenire un team di successo sono, inoltre, i rapporti e i legami che si creano tra i singoli componenti. Se un gruppo diventa squadra, allora ci sono anche rapporti di amicizia, ci sono anche sostegni da parte di una all'altra persona. Questo è indispensabile per diventare un team di successo. Penso ad esempio allo sport femminile come il mio, dove i legami tra le compagne sono essenziali.

Passione e tenacia sono essenziali per arrivare a competere ad alti livelli. Anche nel tuo caso è così?

BAUER: Certo, ci vuole passione; senza non si riesce a competere ad alti livelli, in particolar modo, nello sport ad alto livello, come il mio, che è molto difficile sia a livello mentale sia a livello fisico. Inoltre richiede molti sacrifici. Vi è anche il fatto che da anni negli allenamenti ripetiamo sempre le stesse cose. Senza passione tutto questo non si riesce a fare. Ci sono però anche lati positivi: Quando si vin-

ce qualcosa di importante, si provano delle emozioni indescrivibili. Accanto alla passione serve naturalmente anche la tenacia, per trovare la motivazione ogni giorno per andare avanti e migliorare sia individualmente che come squadra.

Nella vita come nello sport la fiducia nel prossimo è fondamentale. Che rapporto hai con le tue compagne di squadra?

BAUER: Non si vince mai da soli! La fiducia è un valore fondamentale, specie nella pallavolo. Siamo in campo 6 giorni su 7, e una da sola non può vincere.

Come noto, anche la responsabilità è un valore. In uno sport di squadra la responsabilità del singolo incide? Cosa significa per te, assumersi le proprie responsabilità?

BAUER: Giocare in serie A1 significa essere molto sotto pressione. Le aspettative sono molto alte. Gioco ormai da 13 anni e questa lunga espe-

rienza mi ha insegnato cosa significhi la responsabilità, anche nel mio ruolo di capitano. Questo significa responsabilità verso le mie compagne. Devo essere sempre presente, dare sempre il massimo. Anche trasmettere tranquillità fa parte delle mie responsabilità.

Da ottobre sei la capitana del “Südtirol/Alto Adige Neruda-Volley”. Cosa ti aspetti da quest'avventura?

BAUER: Mi rende felice. Ho già fatto il capitano in altre situazioni, come nella nazionale francese ad esempio, quindi non è un'esperienza del tutto nuova, ma è sempre un grande onore. È bello perché vuol dire che la squadra e tutti intorno hanno fiducia in



“La mia filosofia di vita: aller au bout des choses. (andare a fondo delle cose)”

te. Ho bisogno di sentirmi vicino alle compagne e di sentire la loro fiducia.

Cosa ti viene in mente se pensi a valori importanti? Di questi fa parte anche la disciplina?

BAUER: In tutte le professioni e lavori ci vuole disciplina e rispetto delle regole. Nello sport, questo è quasi scontato; lo sport ci insegna fin da piccoli questi valori.

Se dovessi riassumere in una frase la tua filosofia di vita, quale sceglieresti?

BAUER: Sono una persona che prova sempre ad andare a fondo delle cose; in francese si usa dire: aller au bout des choses! Significa, non essere superficiali, ma fare bene ogni cosa, in modo accurato e a fondo. Inoltre, fa parte della mia filosofia di vita, non mollare mai, e dare sempre il massimo per raggiungere gli obiettivi che mi pongo all'inizio di ogni anno.

Lo sport, come la vita, è una fucina di valori. Cosa ti ha segnato maggiormente?

BAUER: Faccio questo sport da tanti anni e il valore più importante che mi ha trasmesso è lo spirito di squadra, con tutti i legami che si creano anche al di fuori dalla palestra. Quest'aspetto di squadra, di so-



Sparkasse sponsor di Neruda Volley

Da questa stagione la Sparkasse - Cassa di Risparmio è importante sponsor di Neruda Volley, una squadra al top a livello nazionale che rappresenta un vero e proprio biglietto da visita del nostro territorio. La squadra di pallavolo Neruda costituisce un fiore all'occhiello e offre volley femminile di altissimo livello. Le ragazze della società sportiva, fondata nel 1978 a Bronzolo, militano nel massimo campionato italiano. Infatti, la squadra nel 2015 ha ottenuto la promozione in Serie A1. La pallavolo è uno sport molto seguito e praticato anche in Alto Adige Il Campionato di Serie A1 Femminile riporta eccellenti risultati di pubblico e di audience televisivo, a dimostrazione dell'appeal che il movimento di vertice riscuote. Inoltre, la pallavolo è lo sport di squadra più seguito a livello mondiale, dopo il calcio.



La squadra top altoatesina

stegno, di condividere e vivere i momenti belli con altre persone – questo è uno dei valori più importanti per me.

La sconfitta fa parte del mondo delle competizioni, come la vittoria. Come affronti i momenti peggiori?

BAUER: Lo sport dà emozioni indescrivibili. Questo vale sia quando si vince, sia quando si perde. È una sensazione bruttissima. Non si riesce a dormire la notte. La sconfitta fa sempre parte della vita e del gioco, soprattutto nel mio sport, perché vince solo una squadra. Di sconfitte ne ho conosciute tante e mi sento di dire che la cosa più importante è questa: bisogna sempre ritrovare la motivazione per ripartire! Nel mio sport questo significa tornare in palestra, impegnandosi e lavorando di più. Non c'è altro modo. L'impegno e il lavoro sono l'unica cosa che può aiutare.

Che rapporto hai con il denaro?

BAUER: Io sono una persona che ha bisogno di assaporare la vita. Sono francese. Mi piace uscire con le persone, andare al ristorante, mangiare bene insieme. Mi piace viaggiare. Spendo molti soldi per momenti che mi regalano anche tanto. Mi piace avere tutti questi momenti con gli amici, la famiglia. Quindi spendo volentieri i soldi per avere dei bei momenti.

Anche risparmiare, ossia mettere da parte del denaro, è un valore. Alle nuove generazioni viene spesso rimproverato di non avere più il senso del risparmio. Tu che ne pensi?

BAUER: I giovani oggi non risparmiano? Perché in passato i giovani risparmiavano? Scherzi a parte. Per noi nello sport, il problema è quello di tutti gli atleti professionisti. Ora guadagniamo bene, ma quando termineremo la carriera sportiva, dobbiamo trovarci una nuova attività, probabilmente con uno stipendio minore. Dobbiamo quindi risparmiare e investire fin dall'inizio perché il futuro è incerto.

Quale tipo di assistenza ti aspetti da un/a consulente bancario/a?

BAUER: Deve capire le mie esigenze, nel senso che sono una persona giovane che guadagna bene per un periodo breve. Devo potermi fidare di lui, la fiducia è fondamentale. Ma nello stesso tempo deve saper rispondere al 100% alle mie esigenze. È importante che mi sappia

consigliare i migliori investimenti a lungo termine per il mio futuro.

Ti regalano 1 milione di euro. Cosa fai?

BAUER: Chi mi regala 1 milione di euro? (ride) Che cosa faccio? Se dovesse proprio succedere, penserei al mio futuro. Quando terminerò la mia carriera sportiva; mi piacerebbe aprire un locale.

Che tipo di locale?

BAUER: Un'enoteca. M'intendo molto di vini. Ho fatto di recente anche dei corsi qui in Alto Adige.

Nella carriera sportiva, qual è stata la tua esperienza più bella?

BAUER: L'esperienza più bella che lo sport mi ha dato è stata la possibilità di vivere all'estero di viaggiare, di imparare nuove lingue e fare tante nuove esperienze che mi hanno arricchito – penso ad esempio ai due anni che ho vissuto in Turchia a Istanbul.

Ti piace l'Alto Adige? Che cosa apprezzi di più, che cosa meno?

BAUER: In Alto Adige mi sono trovata da subito molto bene. Tutti mi dicono che acquisterò una casa qui, dove vivo ora. Mi piace perché assomiglia un po' alla mia regione, sono cresciuta in Alsazia, dove la storia è molto simile e si parla ancora oggi un dialetto tedesco. Mi piace molto il centro storico di Bolzano. Mi piacciono anche molto le montagne. E tutta questa natura, mi

ricorda le mie origini, sono nata in Norvegia. Unica nota negativa è che gli aeroporti sono lontani. Sono abituata a viaggiare, quindi questo è l'unico aspetto meno positivo.

Il tuo luogo preferito?

BAUER: Non ho un luogo preferito specifico. Viaggio molto e ogni anno ho la possibilità di vedere un posto nuovo.

L'alimentazione è fondamentale nello sport, cosa mangi prima di una partita?

BAUER: Pasta con il pollo.

Il tuo piatto preferito?

BAUER: Una buona bistecca di manzo con le patatine.

Come gestisci la tensione prima di una partita importante?

BAUER: È la paura di sbagliare e di perdere che crea la tensione. All'inizio della mia carriera sportiva sentivo molto questo stress. Oggi, grazie all'esperienza che ho raggiunto in 13 anni di agonismo, sono più tranquilla perché sono cosciente delle mie capacità, so di cosa sono capace, e quindi riesco a stare tranquilla.

LA PERSONA

Christina Bauer

Nata: 1° gennaio 1988 a Bergen (Norvegia)

Segno zodiacale: Capricorno

Cresciuta a: Mulhouse in Alsazia (Francia)

Famiglia: padre Jean-Luc Bauer, ex-giocatore della nazionale di pallavolo francese, madre Tone Bauer, ex-giocatrice norvegese di pallamano, una sorella è anch'essa pallavolista (Anne-Sophie), mentre l'altra sorella lavora nella polizia scientifica.

Palmarès:

Campionato italiano: 2011-12

Coppa Italia A1: 2011-12

Supercoppa italiana: 2012

Coppa CEV (competizione europea): 2011-12, 2013-14

Campionato turco: 2014-15

Coppa di Turchia: 2014-15





Da sx a dx: Marcello Cobelli, Christian Giorgi, Lukas Seeber, Philipp Marth, Thomas Ganner, Marco Nardon, Enrico Dalpiaz, Federico Paolo Scala, Martha Gerstgrasser, Manuel Seghetti, Alessandro Parenti, Fabio Biasi, Ivano Marini, Irene Negri, Maurizio Ferrari, Irene Zamboni, Daniele Bevilacqua, Piergiulio Sgarbi, Vincenzo Agosti, Gianni Rossato, Daniele Soffientini e Danio Vailati.

CI PRESENTIAMO

CONSULENZA PERSONALE ALTAMENTE QUALIFICATA

I Private Banker di Sparkasse – conosciamoli da vicino

Alla base di ogni rapporto c'è sempre la fiducia. Soluzioni di investimento e di protezione ottimali e una consulenza altamente qualificata richiedono conoscenze, esperienza e una forte relazione personale. I desideri, le aspettative e gli obiettivi dei nostri clienti sono la giusta motivazione per i consulenti Private Banking di Sparkasse.

Grazie alla struttura di Private Banking dedicata la Cassa di Risparmio è in grado di offrire una consulenza finanziaria evoluta a questo segmento di clientela. Il Private Banker di Sparkasse oltre ad essere un consulente personale con competenze specifiche in ambito finanziario è colui che guida il cliente nella scelta delle migliori soluzioni finalizzate alla valorizzazione del patrimonio. Un costante dialogo, un'analisi approfondita degli obiettivi e la ricerca delle soluzioni più adatte caratterizzano il lavoro dei nostri Private Banker della Cassa di

Risparmio, un percorso individuale per la gestione del patrimonio.

“Il Private Banker affianca il cliente Sparkasse nelle decisioni importanti, accompagnandolo attraverso un percorso individuale verso il raggiungimento degli obiettivi prefissati anche e, soprattutto, nei momenti difficili. È in questi momenti di particolare complessità che la proattività del nostro servizio Private Banking fa la differenza,” come sottolinea Gianni Rossato, Responsabile della Divisione Private Banking e Wealth Management.

STRATEGIA BASATA SU 4 PRINCIPI

La strategia di investimento di Sparkasse è basata sui seguenti quattro principi che ci consentono di orientarci in un mondo finanziario sempre più complesso.

1. DIVERSIFICAZIONE

Per minimizzare quanto più possibile il rischio, la diversificazione si concretizza su diversi livelli. Il portafoglio del cliente viene elaborato diversificando per settori, regioni e valute in un'ottica di architettura aperta scegliendo tra i migliori gestori finanziari a livello globale.

2. LIQUIDABILITÀ

Di particolare importanza è la rapidità con la quale gli investimenti possono essere liquidati

3. DISCIPLINA

Raccomandiamo di mantenere la strategia di investimento concordata coerentemente con gli orizzonti temporali stabiliti.

4. TRASPARENZA

Illustriamo i prodotti in modo chiaro, semplice e comprensibile.

“Il Private Banker affianca il cliente nelle decisioni importanti attraverso un percorso individuale.”

Dove siamo – chi siamo

Sono una ventina i consulenti Private Banking di Sparkasse dedicati all'ascolto delle esigenze del cliente. Essi si avvalgono per la maggior parte della certificazione di Consulente Finanziario Europeo Efa – European Financial Advisor e sono tutti consulenti abilitati all'offerta fuori sede di strumenti finanziari, di servizi e attività di investimento.

Ecco il team di consulenti Private Banking di Sparkasse:

Enrico Dalpiaz, Teamleader Private Banking Bolzano
Piergiulio Sgarbi, Teamleader Private Banking Verona
Vincenzo Agosti, Crema
Fabio Biasi, Verona
Marcello Cobelli, Val Gardena
Maurizio Ferrari, Crema
Thomas Ganner, Merano
Martha Gerstgrasser, Bolzano
Ivano Marini, Desenzano del Garda
Marco Nardon, Trento
Alessandro Parenti, Belluno
Federico Paolo Scala, Milano
Lukas Seeber, Brunico
Manuel Seghetti, Treviso
Danio Vailati, Crema
Irene Zamboni, Trento
Fanno parte del Team Private Banking anche i seguenti colleghi addetti al Back Office:
Daniele Bevilacqua, Verona
Philipp Marth, Bolzano
Irene Negri, Bolzano
Daniele Soffientini, Crema

L'ANGOLO DI LETTURA

Libro consigliato



Ecco cosa ci consiglia il Responsabile della Divisione Private Banking e Wealth Management, Gianni Rossato:

Enrico Pellegrini
Ai nostri desideri
 Un tragicomico resoconto del crollo di Wall Street del 2008

DA 30 ANNI A TERLANO

Celebrazione del 30° anniversario della filiale della Cassa di Risparmio

La filiale di Terzano ha celebrato un importante anniversario con i propri clienti. 30 anni fa, la Banca è entrata a far parte di questo importante comune altoatesino.

Alla presenza dell'Amministratore Delegato-Direttore Generale Nicola Calabrò e del Responsabile della Direzione Commercial Banking, Moritz Moroder, il Capo Area Joachim Mair ha dato il benvenuto ai circa 200 clienti intervenuti e ai numerosi ospiti d'onore tra cui il Sindaco Klaus Runer, il Consigliere Provinciale Sigmar Stocker e il Comandante della stazione dei Carabinieri Sergio Strazzieri. Joachim Mair, che ha ringraziato il primo direttore della filiale, Franz Pardatscher, presente alla cerimonia e ha presentato il team attuale della filiale: la direttrice Ursula Hofer con Petra Höller, Marco Perbellini e Fabian Psenner. È seguita l'interessante conferenza del noto esperto di erbe medicinali Gottfried Hochgruber. L'atmosfera e il successo dell'evento hanno dato conferma di quanto la



Cassa di Risparmio - anche con una piccola, ma pregiata filiale - sia profondamente radicata nella comunità locale.

Nella foto da sinistra a destra il Sindaco Klaus Runer, l'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò, il relatore Gottfried Hochgruber, il Responsabile della Direzione Commercial Banking, Moritz Moroder, e il team della filiale, composto da Marco Perbellini, Direttrice Ursula Hofer, nonché Petra Höller e Fabian Psenner.

FIRMA DIGITALE

ATTIVARE E VINCERE

Firma digitale: un'Apple iPad Mini 4 - 16 GB ai primi due vincitori del concorso



Nella foto sopra sinistra Loredana Vallin con il Direttore Ivo Baumgartner, nella foto sotto Cinzia Auer con il Direttore Emilio Lescio, con - in entrambi le foto - la Capo Area Marion Prast.



Norma Holzhammer di Merano con il Direttore Johann Reinthaler.

Seguendo il motto "Meno carta - più ambiente!" i clienti sono stati invitati in filiale per attivare la firma digitale. Questa permette di firmare contratti e ordinare digitalmente sul tablet, con un risparmio considerevole di carta, toner per stampanti e faldoni da archiviare salvaguardando anche l'ambiente.

Tra gli sottoscrittori ogni mese è stato messo in palio un'iPad Mini Apple 4.1. Nell'ambito di una piccola cerimonia in filiale sono stati consegnati i premi ai fortunati vincitori. Si tratta di Loredana Vallin, cliente della filiale viale Europa a Bolzano e Cinzia Auer, cliente della filiale via Resia, sempre a Bolzano, nonché Norma Holzhammer di Merano e Mauro Zambonelli di Crema.



Mauro Zambonelli di Crema con la Direttrice Lorenza Branchi.

ZURICH CONNECT

ASSICURAZIONI RC AUTO/MOTO

Premio scooter Piaggio New Liberty-S 125 assegnato in Val Venosta



Nell'ambito del concorso Assicurazioni RC auto/moto in collaborazione con Zurich Connect, uno scooter è andato in Val Venosta.

In occasione dell'estrazione, infatti, è risultato vincitore Josef Karl Stark di Lasa, cliente fedele da oltre 30 anni della filiale Silandro. Con il fortunato vincitore dello scooter Piaggio New Liberty-S 125 si rallegra anche il suo consulente Gerhard Rinner. Piccolo dettaglio: è già la terza volta che un cliente di Gerhard Rinner vince un premio in occasione di concorsi della nostra Cassa. Congratulazioni al vincitore sono state espresse anche dal Responsabile della Direzione Commercial Banking, Moritz Moroder, nonché dal Direttore della filiale di Silandro Andreas Zischg. Il vincitore del premio principale, una Fiat 500, sarà reso noto nella prossima edizione del JOURNAL.

SOSTENERE GIOVANI TALENTI

“engel-angeli” – il calendario artistico 2017, una cerniera tra storico e nuovo



Il nuovo calendario artistico ha come tema le diverse forme espressive di figure angeliche.

Quali sono state le considerazioni che la Cassa di Risparmio si è posta nella realizzazione del calendario? La redazione di JOURNAL ne ha parlato con il **Presidente Gerhard Brandstätter**.

Qual è stata l'intenzione principale del progetto artistico “engel-angeli” promosso dalla Banca?

BRANDSTÄTTER: Con l'intenzione di sostenere giovani talenti, abbiamo chiesto quest'anno, in collaborazione con

Transart ed il suo Direttore Artistico Peter Paul Kainrath, al Collettivo libero della Kunsthalle Bolzano di ricercare storie che parlassero di angeli e di reinterpretarle.

Il calendario per la Banca cosa rappresenta?

BRANDSTÄTTER: Per noi la mostra artistica ed il calendario sono un importante appuntamento a sottolineare l'impegno della Banca a favore della società. In particolare modo nell'era della digitalizzazione volgiamo pertanto la nostra attenzione sempre anche a nuovi sviluppi in un mondo in continua evoluzione.

Come mai si è pensato di ritrarre figure angeliche provenienti dalla collezione della Società del Museo di Bolzano nel calendario?

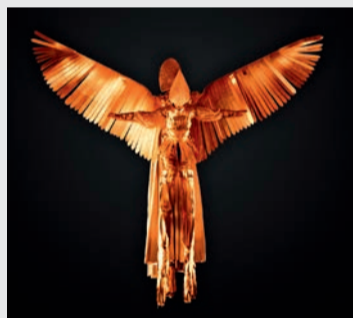
BRANDSTÄTTER: Questi messaggeri alati sono testimoni della storia dell'arte regionale degli ultimi tre secoli emanando un fascino senza tempo dimostrando dopotutto quanto la tradizione sia presente in tutto ciò che è Nuovo.

La Cassa di Risparmio e il Museo Civico di Bolzano hanno anche una storia comune. La Banca, infatti, ha contribuito in maniera decisiva alla nascita del Museo.

Sono state scelte raffigurazioni antiche e moderne. Con quale intento?

BRANDSTÄTTER: La contrapposizione tra modelli storici e nuove interpretazioni costituisce l'elemento chiave del calendario, dove il dialogo fra passato e presente si realizza in nuove forme. Come Cassa di Risparmio è da sempre nostro intento coniugare quello che in passato si è dimostrato valido, con il nuovo. Giovani artisti e artiste locali e non – ma sempre legati al territorio – hanno riflettuto sulla natura angelica e creato interpretazioni moderne.

Tutti gli interessati che desiderano ricevere il calendario artistico possono richiederlo gratuitamente all'indirizzo e-mail info@sparkasse.it o al numero 840 052 052.



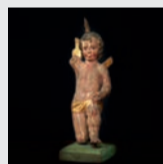
Marjorie Chau:
El Arcángel



Reference:
Il Giudizio
Universale



Marco Pietracupa:
behind the scenes



Reference: Angelo



Reference:
Serafine

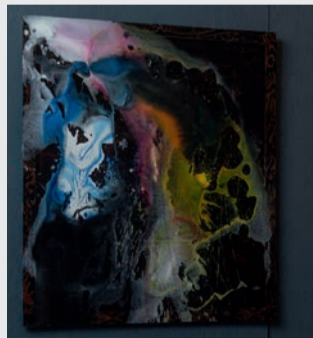
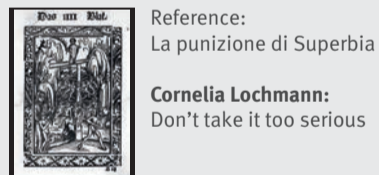
Clement Paillardon:
Senza titolo



Tiberio Sorvillo:
Black Swan Theory



Reference:
Senza titolo



Francesco Bertola:
Maternità

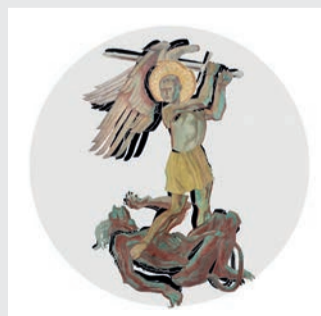


Reference:
Cagli Polyptych

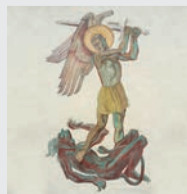


Reference:
Il sogno di
Gioacchino

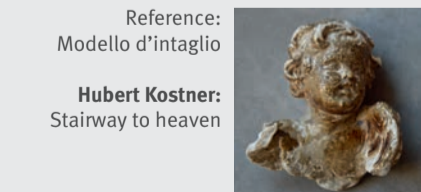
Zohar Fraiman:
The Dybbuk Wedding



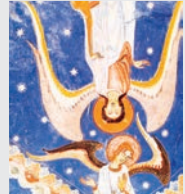
Giancarlo Lamonaca:
Senza titolo



Reference:
L'Arcangelo Michele
uccide il diavolo



Thomas Vinton
Snively III: The Heart
Is Deceitful
Above All Things



Reference:
Arcangelo Michele



Jan Pleitner:
Senza titolo

Reference:
Gruppo scultoreo

