

# JOURNAL

**2** **Superbonus 110%**

Soluzione completa per privati e imprese

**5** **Nuova era  
Dolomiti Superski**

Intervista con Andy Varallo

**6** **Open Innovation**

Nuovo servizio per le aziende



## LA QUALITÀ DELLE RELAZIONI IN PRIMO PIANO

**A**gire ogni giorno nell'interesse dei clienti, azionisti e dei territori in cui operiamo. È questo il nostro impegno tradotto in interventi e azioni concrete per affrontare l'attuale difficile periodo segnato dalle conseguenze della pandemia. Il contesto nel quale stiamo operando è fortemente cambiato, ci ha però messo di fronte anche a delle nuove opportunità. È proprio per questo che stiamo lavorando ancora più intensamente verso una trasformazione del nostro modo di fare banca senza perdere l'identità tradizionale, semplificando i processi. Infatti, con la presenza di numerosi strumenti innovativi che possiamo sfruttare per migliorare le nostre offerte, saremo pronti, abbracciando il cambiamento, a migliorare e rendere più veloce ed efficiente l'interazione con i nostri clienti. Si tratta, di un'evoluzione in termini di prodotti e servizi, su cui Sparkasse potrà fare leva per intensificare le sue relazioni, accrescendo la qualità della personalizzazione dell'offerta con l'obiettivo di riuscire a migliorare l'esperienza di relazione dei nostri clienti.

### **SUPERBONUS 110%: INNOVATIVA PIATTAFORMA WEB**

In tema di Superbonus, siamo al fianco di privati ed imprese con una soluzione completa. Infatti, in aggiunta

ai prodotti di finanziamento e alla cessione del credito fiscale alla banca, il modello di servizio di Sparkasse prevede anche una innovativa piattaforma web a disposizione dei clienti stessi che, attraverso un percorso guidato e con l'assistenza dei nostri collaboratori, possono inserire le pratiche amministrative propedeutiche all'ottenimento del beneficio fiscale, ed ottenere anche il certificato di conformità previsto dalla normativa.

### **NUOVA PIATTAFORMA DI CONSULENZA 360°**

Oltre alla professionalità dei nostri esperti, metteremo a disposizione dei clienti, grazie ad una nuova piattaforma di consulenza, la possibilità di avere un'unica e chiara visione d'insieme a 360 gradi della propria situazione patrimoniale: dall'esame complessivo e approfondito del portafoglio, alla pianificazione previdenziale o quella successoria, dall'analisi dei bisogni assicurativi e di protezione, all'analisi immobiliare. Il tutto accompagnato da una reportistica avanzata e intuitiva ed una selezione fra le più importanti case di investimento.

### **OPEN INNOVATION: UN NUOVO SPAZIO PER LE IMPRESE**

LDV20 è l'acronimo di Leonardo da Vinci 20, che prende il nome dall'indirizzo in cui ha sede il nostro laboratorio. È uno spazio dedicato all'innovazione attraverso

il quale promuoviamo opportunità di cooperazione tra aziende mature e nuove start-up. La collaborazione e condivisione dell'offerta con startup che sono in grado di ampliare le capacità tecnologiche aziendali, può permettere alle imprese di superare più agevolmente le difficoltà, tecniche e operative, che la trasformazione digitale porta con sé. A partire dal 2021 questo programma di Open Innovation sarà presentato come servizio a tutte le aziende clienti interessate, contribuendo così a sostenerle nella crescita.

Nonostante il difficile contesto economico dovuto alla pandemia, la banca è pronta ad assumersi una centralità nel processo di rilancio dell'economia dei nostri territori. Lavoriamo quotidianamente per anticipare il futuro, migliorare i nostri servizi, convinti che il mondo che vogliamo domani inizi da come si pongono le basi oggi.

*Nicola Calabrò  
Amministratore  
Delegato e  
Direttore Generale*



# SUPERBONUS 110%: SPARKASSE C'È.

La banca vicina a privati e imprese con una soluzione completa

Sparkasse offre soluzioni di finanziamento per supportare privati, condomini e imprese nel cogliere le agevolazioni previste dal superbonus per interventi di riqualificazione energetica o antisismica. È possibile inoltre, previa certificazione di conformità, cedere il credito d'imposta a Sparkasse, estinguendo in tutto o in parte la linea di finanziamento.

**COS'È IL SUPERBONUS?**  
Il Superbonus permette una detrazione fiscale del 110%, da fruire in 5 anni, per specifici interventi in ambito di efficienza energetica e antisismici. Il bonus è valido per spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021.

## GLI INTERVENTI PREVISTI

Per poter accedere al Superbonus 110%, è necessario realizzare almeno uno tra gli interventi trainanti, sotto indicati. Gli interventi trainanti, a loro volta, abilitano al beneficio fiscale del 110% anche gli interventi cosiddetti trainati, cioè interventi che, se effettuati da soli, non consentono di ottenere il bonus fiscale al 110%.

Gli interventi eseguiti sull'immobile, previa certificazione, devono determinare il miglioramento della prestazione energetica dell'immobile di almeno due classi, oppure, conseguire quella massima disponibile.

## CHI PUÒ BENEFICIARNE?

- ✓ Persone fisiche per interventi su singole unità immobiliari fino a un massimo di due per singolo proprietario.
- ✓ Condomini per tutti i lavori sulle superfici comuni, ad esempio: la realizzazione del cappotto termico, l'installazione o la sostituzione della caldaia.
- ✓ Istituti autonomi case popolari (IACP), cooperative edilizie di abitazione a proprietà indivisa.
- ✓ Enti del terzo settore iscritti nei pubblici registri (ONLUS, Organizzazioni di volontariato, associazioni promozione sociale - APS).
- ✓ Associazioni e società sportive dilettantistiche (per lavori sugli immobili adibiti a spogliatoi).

## COME BENEFICIARNE?

Il beneficiario del Superbonus, può scegliere tra tre opzioni:

- ✓ Detrarre il credito fiscale diretta-

mente nella propria dichiarazione dei redditi, in 5 anni

- ✓ Cedere il credito fiscale a terzi, tra cui istituti di credito, come Sparkasse
- ✓ Ottenere dall'impresa esecutrice dei lavori oggetto di Superbonus, uno sconto in fattura fino al 100% dell'im-

porto degli interventi incluso IVA. In questo caso sarà l'impresa esecutrice ad acquisire il credito fiscale potendo a sua volta fruirne direttamente in 5 anni, oppure optare per la cessione a terzi, tra cui istituti di credito, come Sparkasse.



## GRANDE INTERESSE

Due domande a **Moritz Moroder**, Responsabile Direzione Commercial Banking.

### Come sta andando la richiesta finora?

**Moroder:** C'è un interesse elevatissimo per il nuovo strumento, tanto è vero che ai webinar che abbiamo organizzato, sia per privati che per imprese, hanno partecipato moltissimi clienti. A livello banca abbiamo già raccolto tantissime domande. A testimoniarlo è il considerevole risultato di 300 clienti che, a poche settimane dal lancio, ci hanno scelto, e stiamo registrando trend di crescita settimanali di circa 30/40 nuove iscrizioni.

In particolare registriamo un grande apprezzamento della clientela in riferimento al nostro modello di offerta che prevede di poter accedere gratuitamente alla piattaforma per la gestione della pratica, ottenere linee di credito coerenti con gli impegni finanziari per gli interventi di riqualificazione energetica e di cedere il credito di imposta relativo a prezzi vantaggiosi.

### Come vengono selezionate le domande?

**Moroder:** L'importanza per quanto riguarda i crediti d'imposta è che ci sia la "regolarità" tecnica e fiscale, ecco perché c'è bisogno dell'asseverazione di un tecnico abilitato. Inoltre, offriamo anche un servizio, sviluppato appositamente, tramite una piattaforma web a supporto del cliente, il quale, può caricare le pratiche amministrative necessarie per ottenere il beneficio fiscale, compreso il certificato di conformità. La banca intende essere al fianco dei clienti durante l'intero percorso. Invito tutti coloro che vogliono approfondire o richiedere maggiori informazioni a rivolgersi alle nostre filiali o ai loro consulenti di fiducia.



## PIATTAFORMA WEB

In aggiunta ai prodotti di finanziamento e cessione pro-soluto del credito fiscale, il modello di servizio di Sparkasse prevede anche una piattaforma web a disposizione dei clienti stessi che, attraverso un percorso guidato e con l'assistenza di personale qualificato, potranno caricare e seguire le pratiche amministrative propedeutiche all'ottenimento del beneficio fiscale, fino a ottenere anche il certificato di conformità previsto dalla normativa per la cessione del credito d'imposta.

## PER OTTENERE IL BONUS: INTERVENTI TRAINANTI & TRAINATI

Esistono tre tipi di interventi principali, detti "interventi trainanti". Ognuno di questi tre tipi di intervento abilita al beneficio fiscale anche gli interventi secondari, cosiddetti trainati, cioè interventi che, se effettuati da soli, non consentono di ottenere il bonus fiscale.

Qui di seguito i tre interventi trainanti con i relativi interventi trainati:



### SOSTITUZIONE IMPIANTO TERMICO CENTRALIZZATO

Interventi di sostituzione delle caldaie con impianti centralizzati a condensazione, a pompa di calore o ibridi.

#### Importo riconosciuto:

- ✓ fino a un massimo di 30.000 euro per edifici unifamiliari,
- ✓ 20.000 euro per unità immobiliare per edifici con minimo 2 e massimo 8 unità,

- ✓ 15.000 euro per unità immobiliare per edifici con più di 8 unità.

#### Interventi trainati:

- ✓ serramenti e infissi,
- ✓ schermature solari,
- ✓ pompe di calore,
- ✓ scaldacqua a pompa di calore,
- ✓ collettori solari,
- ✓ building automation,
- ✓ impianti fotovoltaici,
- ✓ sistemi di accumulo,
- ✓ infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici.



### RIDUZIONE DEL RISCHIO SISMICO

La detrazione, già prevista dal Sismabonus, è elevata al 110% per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021.

Importo riconosciuto: fino a un massimo di 96.000 euro per unità immobiliare.

#### Interventi trainati:

- ✓ impianti solari fotovoltaici,
- ✓ sistemi di accumulo.



### ISOLAMENTO TERMICO

Isolamento termico su almeno il 25% dell'involucro esterno dell'edificio (verticale, orizzontale o inclinato).

#### Importo riconosciuto:

- ✓ fino a un massimo di 50.000 euro per edifici unifamiliari,
- ✓ 40.000 euro per unità immobiliare per edifici con minimo 2 e massimo 8 unità,
- ✓ 30.000 euro per unità immobiliare per edifici con più di 8 unità.

#### Interventi trainati:

- ✓ serramenti e infissi,
- ✓ schermature solari,
- ✓ caldaie a biomassa,
- ✓ collettori Solari,
- ✓ caldaie a condensazione,
- ✓ pompe di calore,
- ✓ scaldacqua a pompa di calore,
- ✓ generatori ibridi,
- ✓ building automation,
- ✓ micro generatori,
- ✓ sistemi di accumulo,
- ✓ impianti fotovoltaici,
- ✓ infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici.



## SOSTEGNO CONCRETO

Due domande a **Stefano Broll**,  
Capo Servizio Marketing Prodotti.

**È possibile fare un esempio di come Sparkasse sostiene il privato o l'impresa che non dispone di tutta la liquidità necessaria per poter finanziare i lavori previsti dal superbonus?**

**Broll:** Al privato accordiamo un finanziamento che copre fino al 100% delle spese che sostiene e che generano il relativo credito d'imposta.

Alle imprese invece accordiamo una specifica linea di anticipo contratto di un importo stabilito in misura percentuale del credito d'imposta che maturerà per i lavori eseguiti. Le anticipazioni avverranno a stato avanzamento lavori.

I finanziamenti per privati e condomini e le anticipazioni per le imprese saranno in seguito decurtati e/o estinti con la cessione del credito alla banca che potrà essere perfezionata anche a stato avanzamento lavori.

#### A che prezzo acquistiamo i crediti d'imposta?

**Broll:** Il prezzo di acquisto dei SUPERBONUS dipende sia dalla natura del credito ceduto che dal cliente cedente:

- ✓ Se l'acquisto avviene dal cliente privato, ossia persone fisiche e condomini, il credito d'imposta lo paghiamo 102 euro per ogni 110 euro di credito fiscale ceduto.
- ✓ Se è invece l'impresa a cederlo, per il credito vengono corrisposti 100 euro, sempre per ogni 110 euro di credito fiscale ceduto.

Il prezzo di acquisto degli ECOBONUS\*, riferiti agli interventi diversi da quelli che danno diritto al Superbonus, è legato alla durata di godimento degli stessi. Facciamo un esempio: se il credito fiscale ceduto ha una durata di 10 anni, vengono riconosciuti 80,50 euro, se la durata è di 5 anni, paghiamo 92 euro ogni 100 euro.

\* sono cedibili esclusivamente i crediti di imposta maturati post gennaio 2020



## COME COMINCIARE?

- ✓ Rivolgeti a Sparkasse per avere tutte le informazioni e l'indicazione dei documenti necessari per accedere all'operazione.
- ✓ Concorda un appuntamento con un tecnico abilitato per le rilevazioni dello stato attuale del tuo immobile.
- ✓ Richiedi un progetto che migliori l'efficienza energetica del tuo immobile di almeno due classi mediante almeno uno degli interventi trainanti, eventuali interventi trainati, e il relativo preventivo.
- ✓ Torna in Sparkasse per chiedere il tuo finanziamento e/o per cedere il tuo credito d'imposta una volta maturato.

# ASSICURA LA TUA SALUTE

Come tutelare al meglio la nostra salute

Attraverso una assicurazione possiamo tutelare la nostra salute garantendoci la possibilità di scegliere le migliori prestazioni sanitarie.

**P**ur godendo di un sistema sanitario pubblico di buon livello, sempre più spesso siamo costretti ad attrezzarci autonomamente per soddisfare le nostre esigenze sanitarie e coprirne i costi con le nostre risorse.

## LA NUOVA PROTECTION SALUTE E BENESSERE

Le garanzie previste dalla nuova offerta Sparkasse vanno dalla copertura delle spese ospedaliere agli accertamenti diagnostici dando così la libertà di scegliere liberamente tra servizio pubblico e privato. Con la possibilità di coprire le visite specialistiche e di avere a disposizione un check up annuale gratuito. L'assicurazione, inoltre, permette di richiedere le prestazioni sanitarie in autonomia mediante app o un centro ser-

vizi dedicato e mette a disposizione un network di strutture sanitarie convenzionate con indennizzo diretto e tariffari agevolati.

Le garanzie previste dalla nuova offerta Protection Salute e Benessere sono state raggruppate in tre pacchetti salute e un pacchetto Dental.

### “TAGLIE”: SMALL - MEDIUM - LARGE

I tre pacchetti salute (Small, Medium e Large) assicurano un numero crescente di prestazioni sanitarie e possono essere scelti alternativamente secondo le proprie esigenze. Per esempio, con la formula large il cliente ha annualmente la possibilità di prendersi cura in maniera attiva della propria salute mediante un check up completo con copertura dei costi interamente a carico della compagnia assicurativa. Le coperture includono pa-



tologie causate da Covid.

## SALUTE DENTAL

Il pacchetto Dental, acquistabile singolarmente o in abbinamento, offre prestazioni dentistiche di emergenza e di prevenzione oltre a dare accesso ad un tariffario agevolato per ulteriori 120 tipologie di prestazioni.

## IMPORTANTE!

Tutti i pacchetti possono essere acquistati in forma singola o per l'intero nucleo familiare e non prevedono esclusioni per pandemie o specifiche per l'emergenza sanitaria in corso.

Rivolgiti al tuo consulente che ti aiuterà a scegliere la copertura giusta per te.

Salute DENTAL	Struttura non convenzionata	Struttura convenzionata	Prestazioni illimitate
	Rimborso secondo tabella prestazioni assicurative	Rimborso diretto 100% prestazioni assicurative. Accesso a tariffario convenzionato per le prestazioni non coperte	

### Le garanzie nel dattaglio

<b>S</b>	<b>Salute Small:</b> indennità giornaliera surgical cash
<b>M</b>	<b>Salute Medium:</b> coperture Small, visite specialistiche, accertamenti diagnostici
<b>L</b>	<b>Salute Large:</b> rimborso spese mediche, check up, visite specialistiche, accertamenti diagnostici

<b>Dental</b>	
---------------	--

I pacchetti **Salute** sono da considerarsi soluzioni alternative a scelta in base alle tue esigenze.

	Morte ed invalidità permanente
	Inabilità temporanea
	Rimborso spese di cura
	Diaria da ricovero
	Assistenza persona (sempre inclusa con le garanzie Benessere e Salute)
	Perdita di impiego

Prestazioni ospedaliere	Salute S	Salute M	Salute L
Rimborso spese mediche	fino a 200.000€		✓
Interventi chirurgici (Surgical cash)	fino a 15.000€	✓	✓
Indennità giornaliera	fino a 100€	✓	✓
Indennità sostitutiva giornaliera	fino a 150€		✓
Vitto e pernottamento accompagnamento al giorno	fino a 50€		✓

Prestazioni extra ospedaliere	Salute S	Salute M	Salute L
Accertamenti diagnostici	fino a 5.000€	✓	✓
Visite specialistiche	fino a 1.500€	✓	✓
Trattamenti fisioterapici e rieducativi	fino a 1.000€		✓
Check-up di prevenzione	1 all'anno		✓



## SENTIRSI AL SICURO

Tre domande a **Manuel Persona, Responsabile della Distribuzione Assicurativa e Product Management Bancassurance.**

### Perché assicurarsi con una polizza salute?

**Persona:** La spesa sanitaria privata in Italia è in costante crescita e questa spesa viene troppo spesso sostenuta direttamente dalle famiglie. A causa della crescente difficoltà ad accedere a prestazioni sanitarie pubbliche le famiglie hanno bisogno di trovare soluzioni alternative.

L'assicurazione sulla salute oltre a ridurre gli impatti dei costi sanitari sui bilanci delle famiglie, facilita l'accesso alle prestazioni sanitarie mettendo a disposizione servizi di prenotazione e indennizzo diretto.

C'è una sensibilità crescente, soprattutto nei territori dove siamo presenti, ma tuttora è necessario un cambiamento culturale, che nel nostro Paese sta avvenendo molto lentamente, per raggiungere i livelli di copertura degli altri Stati europei.

### Che ruolo possono avere le banche nella diffusione di questa nuova cultura?

**Persona:** Le Banche, soprattutto quelle di territorio come Sparkasse, devono essere promotrici di questo cambiamento culturale. Ciò è già avvenuto in passato in altri ambiti importanti per esempio con la previdenza complementare, contribuendo così alla serenità economica dei clienti.

Il nostro primo compito è informare i clienti che c'è la possibilità di un trasferimento del rischio delle spese sanitarie impreviste e di garantirsi così sempre l'accesso alle prestazioni sanitarie di cui si può avere bisogno.

Il secondo obiettivo è quello di mettere a disposizione dei clienti soluzioni assicurative che garantiscano tutto questo. Proprio per questo scopo abbiamo sviluppato con il nostro partner Net Insurance la nuova offerta Protection Benessere e Salute.

### Con la pandemia Covid è cresciuta anche la richiesta di sicurezza sanitaria?

**Persona:** L'attuale emergenza sanitaria ci ha reso tutti più fragili. La rinnovata attenzione delle persone alla salute ha aumentato la richiesta di prodotti che coprano il nostro benessere e la nostra salute anche da rischi derivanti da Covid. Per venire incontro a queste esigenze i nostri prodotti che assicurano i rischi alle persone, prevedono coperture per eventi derivanti dalla pandemia.

# PERSEVERANZA E OTTIMISMO

A colloquio con il più giovane Presidente della più grande organizzazione sciistica mondiale

**C**on Andy Varallo inizia una nuova era per Dolomiti Superski. In un'intervista rilasciata alla Sparkasse, il nuovo e giovane Presidente ci rivela, in quale direzione la più grande organizzazione sciistica del mondo vuole svilupparsi in futuro.

**Quest'anno, per la prima volta, le gare di Coppa del Mondo in Alto Adige si sono svolte senza la presenza di pubblico. Covid ha anche posticipato l'inizio della stagione. Cosa avete pianificato per iniziare la stagione in differita?**

**VARALLO:** Sì, quest'anno le gare si sono svolte a porte chiuse. L'area d'arrivo sembrava piuttosto triste e povera, perché le nostre hospitalities, per le quali siamo conosciuti anche oltreconfine, non potevano aver luogo. La situazione non è stata certo facile.

Per iniziare bene la stagione in differita, abbiamo innanzitutto organizzato le gare di Coppa del Mondo in Alta Badia, Val Gardena e sul Plan de Corones, che proprio quest'anno hanno avuto un'enorme importanza. Perché le gare fanno vivere il mondo sciistico e lo mantengono in vita. Di conseguenza, le notizie, le immagini ecc., che sono state mandate in onda in occasione di questi eventi, sono state un'ottima pubblicità per dimostrare che lo sci continuerà a svolgere un ruolo di primo piano nei nostri comprensori sciistici. A questo proposito, desidero anche sottolineare che, nonostante la situazione, la Cassa di Risparmio è presente e non ci ha abbandonati. Ci ha sostenuto, anche finanziariamente, e questo ha un grande valore. E sono convinto che continueremo a lavorare bene insieme anche in futuro.



**ANDY VARALLO**

di Corvara, classe 1980, laurea in economia aziendale, coniugato, due figli piccoli, ha avuto la fortuna di avere avuto due formidabili maestri: da un lato Erich Kostner, scomparso nel 2018, pioniere degli impianti sciistici in Val Badia e suo nonno; dall'altro l'ex sciatore professionista Marcello Varallo, suo padre.



## DOLOMITI SUPERSKI

Andy Varallo, a soli 40 anni, è il nuovo presidente di Dolomiti Superski dalla fine di luglio 2020, diventando così il più giovane presidente ad oggi. Fondato nel 1964 da Gianni Marzola, il consorzio comprende 12 comprensori sciistici in Alto Adige, Trentino e Veneto per un totale di 1.200 chilometri di piste e 450 impianti di risalita. Il clou: per un'area di 3.000 chilometri quadrati, gran parte della quale si trova al centro delle Dolomiti, Patrimonio Naturale dell'Umanità dell'Unesco, è sufficiente un solo skipass. Ogni anno vengono acquistati circa 3,2 milioni di skipass.



## ANDY VARALLO IN INTERVISTA

**Nonostante la crisi Covid, bisogna guardare sempre avanti, questo il Suo motto. Quali progetti ha in cantiere Dolomiti Superski per il futuro?**

**VARALLO:** Siamo convinti che sia utile collegare ancora meglio i nostri comprensori sciistici, in modo che le persone possano rinunciare, se possibile, all'automobile. Penso, per esempio, al collegamento tra Cortina e la Sella Ronda. Le Olimpiadi sono un'opportunità

dei Campionati del Mondo, Cortina ha già raccolto importanti esperienze per il prossimo grande evento. Le Olimpiadi sono per le Dolomiti una delle migliori azioni promozionali che si possano immaginare.

**Come sarà il mondo sciistico fra dieci anni?**

**VARALLO:** Sono convinto che dobbiamo continuare a lavorare con grande co-

**“Perseveranza, ottimismo anche in questa difficile situazione, cercando la coesione, e non mollando mai, nemmeno in futuro.”**

formidabile per realizzare finalmente questo grande progetto.

**Lei le ha già accennate: le Olimpiadi invernali del 2026 a Cortina. Cosa ne pensa di questo evento molto importante?**

**VARALLO:** Grazie all'organizzazione

raggio. Il mondo cambierà certamente un po', ma sono anche certo che - grazie ai progressi della medicina in tema Covid - potremo tornare alla vita normale in breve tempo. La pandemia può essere quasi paragonata a una terza guerra mondiale per la mia generazione, anche se non si vede il nemico, cioè il virus. Ma abbiamo anche potuto imparare moltissime lezioni da queste esperienze. Pertanto, posso solo dire che siamo tecnicamente preparati per i prossimi 50 anni per quanto riguarda i nostri comprensori sciistici, e di conseguenza guardiamo al futuro con fiducia.

**Infine, due domande personali: Quali sono i Suoi valori personali che La guidano nella Sua vita e nel Suo lavoro?**

**VARALLO:** Perseveranza, ottimismo anche in questa difficile situazione, cercando la coesione, rimanendo concreti soprattutto in un momento difficile, e non mollando mai, nemmeno in futuro.

**Lei è molto giovane e ambizioso. Cosa Le piace della Sua nuova attività?**

**VARALLO:** Devo ammettere che Dolomiti Superski, essendo la più grande organizzazione sciistica al mondo, è per me una seconda formazione universitaria. Ho l'onore di iniziare ora, per così dire, con un secondo corso di laurea, perché è necessario continuare a formarsi per mantenere un certo livello. Per crescere è importante cercare sempre il confronto con altre persone di una determinata formazione professionale, naturalmente sempre in modo costruttivo. E in Dolomiti Superski ho l'opportunità di collaborare con le migliori aziende del mondo, sia nel campo del marketing che in quello del management. In breve, per una persona che è sempre alla ricerca di nuovi input e vuole continuare a formarsi, questa è la migliore piattaforma che si possa desiderare.



## SCIARE & VINCERE!

Nell'ambito della partnership tra Dolomiti Superski, Sparkasse e SIAPay è stato organizzato il seguente gioco: Sciando su almeno 3 delle 4 piste "Sparkasse" (Saslong B, Altin, Ried, 3-Tre), si può vincere un simpatico berretto. Partecipare è semplice: basta scaricare l'App di Dolomiti Superski "My Dolomiti" e attivare il trekking (geocoaching GPS). Dopo aver percorso le piste da sci, basta recarsi a una delle seguenti filiali Sparkasse: Selva di Val Gardena, Ortisei, Castelrotto, La Villa, Corvara, Badia, Brunico, Valdaora, S. Vigilio e Canazei.

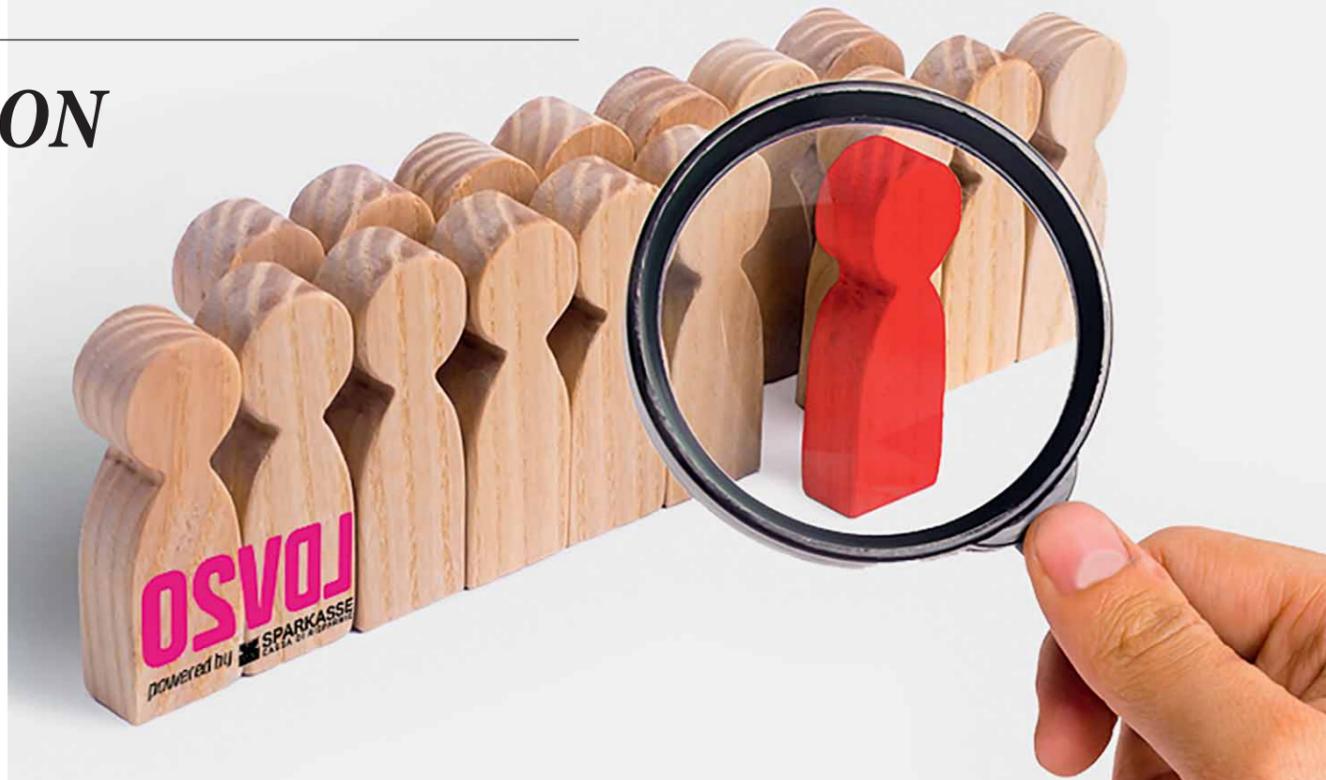


# OPEN INNOVATION

Un nuovo servizio offerto a tutte le aziende interessate

**Sparkasse insieme a LDV20, lo spazio della banca dedicato all'innovazione, lancia il programma di Open Innovation, come nuovo servizio innovativo a tutte le aziende clienti interessate. Vediamo insieme di cosa si tratta.**

**S**i è conclusa la prima edizione di "LDV20 Open Innovation Program" che ha messo in relazione aziende clienti di Sparkasse (vedi sotto) e giovani startup provenienti da tutta Italia ed Europa. Dopo un processo di selezione, sono state individuate 5 Startup. La giuria ha valutato la migliore start up di questa prima edizione. La vincitrice è Euleria.



## LA TESTIMONIANZA DELLE AZIENDE PARTECIPANTI



Paolo Tosolini



Martin Damian



Christian Ghizzo



Moreno Zuccati

Abbiamo chiesto a quattro aziende, clienti Sparkasse, che hanno partecipato, le loro esperienze. Si tratta di LB LYOpharm (CEO **Paolo Tosolini**) impresa bolzanina che opera nella biotecnologia e nella produzione di integratori alimentari e prodotti liofilizzati, Hotel Cyprianerhof (CEO **Martin Damian**) hotel 5 stelle leader di settore per l'eco-sostenibilità, Doge Logistica (CEO **Christian Ghizzo**) azienda trevigiana che si occupa di trasporti e spedizioni e Ecology Transport (CEO **Moreno Zuccati**) azienda trentina impegnata nel settore del riciclo dei rifiuti.

### Perché avete deciso di partecipare?

**TOSOLINI:** Per me la cooperazione deve essere sviluppata anche a livello esterno all'azienda. Naturalmente per collaborare con attori esterni serve aver un mindset aperto, perché ritengo che al mondo

d'oggi non si possa fare innovazione se non si mettono assieme tutti i saperi, provenienti da diversi settori. Solo così si può sviluppare un prodotto o servizio di valore.

**DAMIAN:** Ho partecipato all'Open Innovation Program perché da un lato combina la possibilità di sviluppare idee innovative con quella di fornire aiuto e sostegno ai giovani imprenditori che vogliono osare; dall'altro perché ho sperato di poter utilizzare le innovazioni presentate dalle startup per la mia stessa azienda.

**GHIZZO:** Ho deciso di partecipare a questo programma perché per la prima volta mi sono trovato di fronte ad una banca che voleva essere partner oltre che fornitore di servizi finanziari. Inoltre mi sono trovato di fronte a persone giovani, competenti, che mi hanno aiutato a vedere meglio quello che stavo cercando e a trovare la soluzione innovativa più adatta alle nostre esigenze.

**ZUCCATI:** Nel settore dei rifiuti stiamo investendo molto e abbiamo intenzione di costruire un nuovo impianto in Provincia di Trento in stile 4.0 per la selezione dei rifiuti e per dare la possibilità a questo materiale di rientrare nel mondo delle materie prime. Abbiamo deciso di partecipare a questo programma perché avevamo bisogno di conoscere startup con tecnologie emergenti associati all'intelligenza artificiale e giovani di talento. Proprio con una startup andremo a sviluppare un prototipo di braccio robotico che ci permetterà di selezionare e smistare il rifiuto in modo da fare un vero e proprio recupero della

materia. Questo braccio non porterà solo benefici per l'ambiente ma anche qualità nel lavoro dei nostri dipendenti.

### Come descrivereste l'esperienza?

**TOSOLINI:** Uso 3 parole inglesi: SMART, OPEN e FEEL GOOD. Smart perché ci è piaciuta molto questa iniziativa sull'innovazione. Open perché bisogna essere aperti a livello mentale e a livello aziendale. E Feel Good, perché ci siamo trovati molto bene con le persone che ci hanno coinvolto.

**DAMIAN:** Sono molto contento di aver partecipato a questo programma e posso descrivere questo percorso in tre parole: istruttiva, innovativa, stimolante. Perché questa esperienza mi ha fornito una panoramica dei trend e delle soluzioni che stanno emergendo, che da solo non sarei riuscito a trovare.

**GHIZZO:** Descriverei il percorso con tre parole che sono affiancamento, approfondimento e prospettiva perché questa iniziativa mi ha ampliato il mio modo di vedere le cose e mi è stata data una mano a cercare la soluzione migliore, che da solo forse non avrei trovato.

**ZUCCATI:** Ho fatto una bellissima esperienza da consigliare a tutti e ho trovato una banca diversa dalle altre, che crede nei propri clienti e li aiuta, che è volta all'innovazione di se stessa e delle aziende sue clienti. All'interno del percorso sono stato supportato dal team giovane di LDV20, i quali mi hanno dato tanta forza, tanta voglia di continuare e di credere in quello che faccio.



## EULERIA

### LA STARTUP VINCITRICE 2020

Con RADAR, l'evento dedicato all'innovazione imprenditoriale, si è conclusa la prima edizione di LDV20 Open Innovation Program. Dopo un processo di selezione, sono state individuate 5 Startup che hanno avuto modo di presentarsi e competere per il titolo di Migliore Startup 2020, premiata da Sparkasse.

La vincitrice è stata Euleria, una Startup innovativa trentina che nasce con la mission di aiutare i professionisti del movimento e i fisioterapisti a



seguire i propri pazienti in presenza e da remoto. Con quest'obiettivo, la Startup ha ideato una tecnologia basata sui sensori inerziali, che misurano i movimenti del paziente con un'elevata precisione. Molto soddisfatto **David Tacconi** CEO e Co-Founder

di Euleria (nella foto il secondo da sinistra): "È stata un'esperienza assolutamente positiva, siamo molto soddisfatti del programma e del riconoscimento ottenuto. Devo fare i complimenti e ringraziare Sparkasse per l'opportunità offerta."

# LA BANCA A CASA MIA

Mobile Advice: consulenza a distanza sempre più gradita

**Quando si tratta di denaro e di investimenti, molte persone apprezzano un colloquio e confronto diretto, incontrandosi fisicamente in una location appropriata. Ma cosa fare se non si trova il tempo di andare in banca durante l'orario di apertura della stessa?**

In passato, il tipico cliente della banca veniva sempre in filiale per una consulenza. Ma le abitudini dei clienti sono cambiate. L'agenda giornaliera della maggior parte delle persone è sempre più piena di impegni. Conciliare il lavoro, la famiglia e le attività del tempo libero richiede spesso un notevole sforzo organizzativo. Se in aggiunta ci sono altri appuntamenti da fissare, come appunto un incontro di consulenza in banca, è spesso difficile trovare il tempo necessario.

Questo è confermato anche dal successo dell'online banking dalla metà degli anni Novanta. Sempre più clienti oggi per esempio effettuano in autonomia diverse operazioni di sportello. Un vantaggio indiscusso dell'online banking consiste appunto nel fatto che i servizi bancari sono accessibili indipendentemente dagli orari di apertura delle filiali e dalla disponibilità del personale bancario.

## LA CLIENTELA DESIDERA FLESSIBILITÀ

Tuttavia, per ricevere una consulenza qualificata, il cliente in passato doveva comunque recarsi in filiale. Oggi, invece, si profila un nuovo trend, noto come il "mobile advice", ossia la "consulenza mobile".

"In seguito alla pandemia, abbia-

mo constatato un notevole aumento dell'accettazione della consulenza mobile da parte della clientela. Durante il lockdown e smartworking la consulenza via tablet o pc è stata particolarmente gradita da parte di molte persone. Nel frattempo i clienti hanno imparato ad apprezzare questa comodità e desiderano avere meno appun-



tamenti faccia a faccia," conferma **Joachim Mair, Responsabile del Servizio Retail** in Sparkasse.

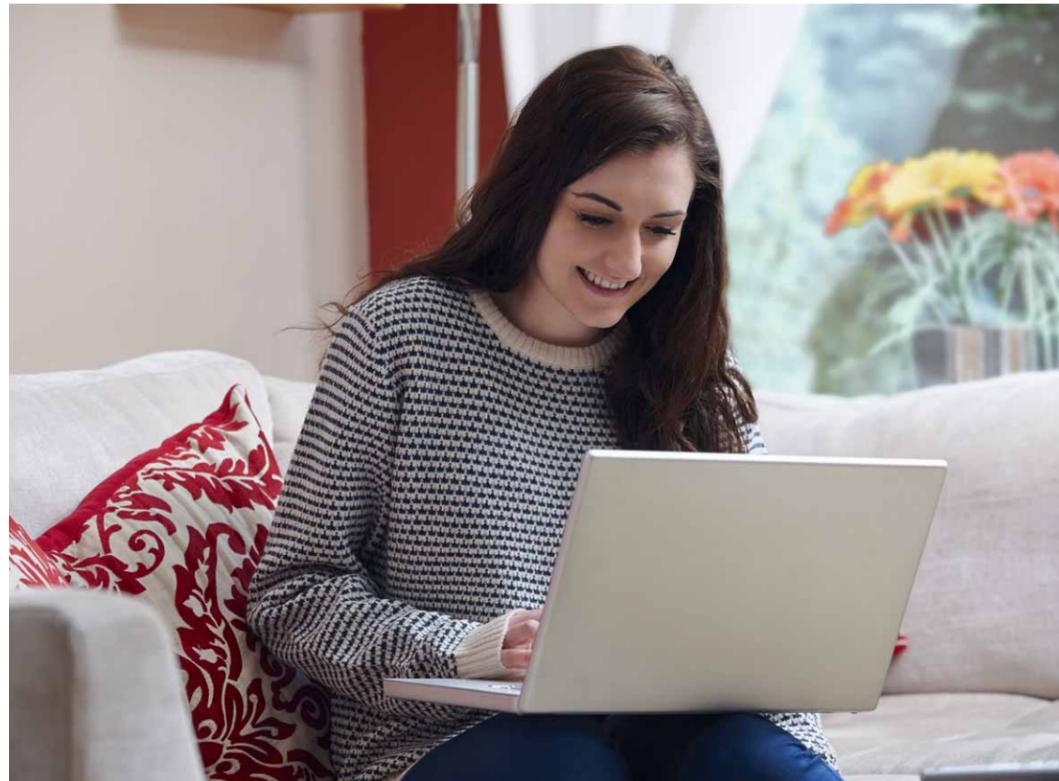
## COSA PENSANO I CLIENTI SPARKASSE?

Sparkasse ha condotto un sondaggio specifico su questo tema di grande attualità da marzo all'inizio di giugno 2020, nel corso del quale sono stati contattati oltre 14.000 clienti della banca.

Il 95,1% ha dato un feedback fondamentalmente positivo sulla consulenza mobile.

In particolare, la possibilità di effettuare investimenti senza doversi recare in filiale, ha riscosso consenso.

Al secondo posto nella "hit list" di gradimento troviamo la possibilità di richiedere un prestito o finanziamento, senza presenza in filiale.



Alla domanda, se il cliente preferisca effettuare investimenti finanziari a distanza in modo autonomo oppure con il supporto di consulenza di uno specialista bancario via telefono o videochiamata, la maggior parte dei clienti ha dato la preferenza al contatto personale.

## CONTATTO PERSONALE E ANCHE DIGITALE

Una consulenza mobile, in cui il consulente si incontra con il cliente da remoto, è un'alternativa gradita. Spesso la comunicazione avviene in modo digitale, non solo via telefono, ma anche tramite

Microsoft Teams, Skype, WhatsApp o e-mail, secondo la volontà del cliente.

"La necessità di un legame personale con la clientela è divenuta ancora più importante, in quanto gli interlocutori si vedono sporadicamente. Quindi cerchiamo di costruire una relazione stabile fin dall'inizio", conferma Joachim Mair.

"Indipendentemente dal tempo e dal luogo, essere accompagnati in questioni finanziarie articolate da un professionista della propria banca di fiducia attraverso un incontro di consulenza rimane un elemento ancora fondamentale per i clienti".



## UNA TESTIMONIANZA DIRETTA DAI PROTAGONISTI

Tre domande ad **Antonio Bubba, Consulente Personal Banking** a Bolzano, e a **Felix Oberparleiter, Consulente Piccole Imprese** a Merano.

**La pandemia ha dato un forte impulso alla consulenza mobile. Cosa significa questo per il Consulente e come si rapporta con la clientela?**



**Bubba:** Ai classici contatti telefonici e mail ho aggiunto anche videochiamate con il supporto dello strumento "Teams" e devo confessare che la maggior parte dei clienti si è trovata a proprio agio fin da subito.



**Oberparleiter:** Consulenze brevi e semplici, come ad esempio brevi informazioni sul

superbonus, le ho fatte per telefono. Tuttavia, non appena si è trattato di una consulenza più dettagliata in tema di finanziamenti, ho utilizzato Microsoft Teams, perché è più piacevole quando vedo il cliente e lui vede me.

### Cosa dicono i clienti?

**Bubba:** I clienti hanno mostrato soddisfazione per questi contatti frequenti, confermandomi di essersi sentiti considerati e assistiti come nel corso degli incontri in presenza, apprezzando il supporto emotivo che l'isolamento imposto fa mancare. Inoltre, la forte volatilità vissuta dai mercati finanziari richiedeva un affiancamento del cliente con razionalità per gestire ansie e preoccupazioni, facendolo sentire meno solo ed accompagnato, dai riscontri ricevuti,

questo obiettivo è stato ampiamente centrato.

**Oberparleiter:** Alcuni clienti sono stati molto contenti fin dall'inizio della possibilità di effettuare una prima conversazione su un canale digitale. Va detto che si è trattato per lo più di persone di età compresa tra i 25 e i 45 anni. Tuttavia, erano presenti anche alcuni clienti anziani, che hanno utilizzato volentieri il servizio. Questi erano grati di non dover venire in banca.

### Quali sono state le Vostre esperienze come Consulente e quali sono i vantaggi che offre la consulenza mobile?

**Bubba:** I vantaggi sono molteplici: poter raggiungere i clienti a distanza permette una maggiore capillarità di erogazione del servizio, il cliente apprezza questo utilizzo delle tecno-

logie che gli evita di recarsi in filiale. Potermi confrontare con il cliente condividendo i documenti attraverso il canale Teams, rende questo approccio ancora più professionale e completo. I clienti, anche quelli tecnologicamente più "deboli" incominciano a utilizzare queste vie di comunicazione alternative e l'imbarazzo iniziale presto svanisce. Ritengo che, con l'ausilio dei nuovi strumenti di comunicazione, possiamo veramente diventare sempre più un esclusivo punto di riferimento per il cliente.

**Oberparleiter:** Non solo per i clienti, anche per me è stata, un'esperienza nuova ma positiva. Poiché attraverso la webcam si ha la possibilità di incontrare il cliente, per così dire, faccia a faccia - così come durante un incontro in banca - si può costruire un buon rapporto.

# IL SALOTTO DELLA CITTÀ A VICENZA

Format innovativo, primo in Italia con questa modalità

Sparkasse e il provider energetico altoatesino Alperia hanno aggiunto alla già esistente partnership commerciale un nuovo tassello, aprendo uno spazio comune nel pieno centro di Vicenza, in Corso Palladio; un ambiente condiviso con due linee di servizi, finanziari ed energetici in cui i clienti hanno la possibilità di interagire con i consulenti di Sparkasse e di Alperia.

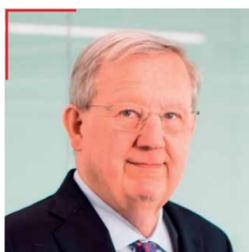


L'innovativo concept di filiale è stato realizzato da Interstore | Schweitzer, azienda leader a livello mondiale nella creazione di spazi destinati al retail. Ecco le testimonianze dirette dei vertici delle tre società che insieme hanno concepito il progetto, unico in Italia.



**Nicola Calabrò,  
Amministratore Delegato  
e Direttore Generale  
Sparkasse**

“I clienti avranno la possibilità di ascoltare le proposte dei nostri consulenti in materia di finanza e assicurazione oppure rivolgersi ai consulenti di Alperia, una multiutility del nord-est leader di energie rinnovabili. La nostra nuova filiale è stata progettata strutturalmente e concettualmente attraverso l'integrazione tra canale fisico tradizionale e sistemi digitali avanzati. Un nuovo layout all'insegna del futuro e della semplicità per migliorare i servizi bancari e rendere l'esperienza dei clienti sempre più immediata. L'innovazione è molto presente per quanto riguarda la digitalizzazione, l'accoglienza, l'utilizzo dei prodotti, e la facilità di movimento all'interno della filiale. L'innovativo concetto rivoluziona il classico modello di banca trasformando la filiale in un ambiente unico e riconoscibile, dove il cliente e i suoi bisogni sono sempre al centro dell'attenzione per valorizzare al massimo l'aspetto relazionale e consulenziale.”



**Johann Wohlfarter,  
CEO Alperia**

“L'apertura dell'Energy Point a Vicenza testimonia la nostra volontà di essere sempre più presenti in Veneto ed offre ai clienti la possibilità di accedere facilmente a una consulenza e supporto dedicati in loco. Le sinergie messe in campo si basano sui valori della sostenibilità e dell'attenzione al cliente, valori che si riflettono anche nel concetto dello store, che è caratterizzato da un design molto innovativo e tecnologico. Un soffitto progettato in modo tale da sembrare una superficie d'acqua ricorda la risorsa da cui, da più di 120 anni, traiamo la forza per produrre energia. Insieme alla parete video asimmetrica e altri elementi accompagnano i visitatori dello store in un viaggio attraverso le montagne e la storia di Alperia.”



**Bernhard Schweitzer,  
CEO Interstore |  
Schweitzer**

“La cosa speciale di Vicenza è innanzitutto che abbiamo realizzato insieme alla Sparkasse un nuovo concetto di banking, un nuovo concetto di utilizzo dello spazio della banca. Importante per noi era di cercare di portare la nostra esperienza di retail, cioè cosa vuole un consumatore, una persona, entrando in una location, anche in una banca. Altro approccio, in termini di materiali, di design, di ambientazione, è stato nel risaltare molto di più i valori del territorio Alto Adige e comunicarli in Veneto. Fuori c'è scritto ancora Sparkasse, ma quando entriamo, vediamo un mondo completamente diverso. Non è più una banca, è un posto che mi piace, senza pensar troppo a una banca classica tradizionale.”

# PRIVATE BANKING

Sparkasse tra i migliori d'Italia

Il Private Banking di Sparkasse si posiziona tra i migliori d'Italia, come conferma una recente analisi del mercato condotta da AIPB, associazione alla quale aderiscono i principali operatori nazionali ed internazionali del Private Banking.

1854

**SPARKASSE**  
PRIVATE BANKING

**L**a Banca punta sempre di più su questo segmento e rafforza la propria struttura dedicata con nuovi servizi. Ora anche con un Corporate Design ed un logo rimodellato, dove viene messo in risalto l'anno di nascita della banca, 1854.

Il report\* realizzato dall'Ufficio Studi dell'AIPB (Associazione alla quale aderiscono i principali operatori nazionali ed internazionali del Private Banking, Università e Centri di ricerca), ha pubblicato i risultati relativi al 1° trimestre del 2020, sulla base dei dati forniti dai 34 principali Istituti operanti nel mercato italiano del Private Banking.

Sparkasse risulta essere la migliore banca come crescita delle masse in gestione. Inoltre è la prima banca nella categoria di riferimento "banche universali" - ovvero banche

che operano in tutti i segmenti - nella performance "effetto mercato" che tiene quindi conto dell'andamento dei mercati finanziari e che in un trimestre così complesso, per effetto della pandemia Covid, risulta essere forse l'indicatore maggiormente importante.

Sparkasse è sempre al primo posto, sia come posizionamento nel mercato complessivo, sia nel cluster, anche nel ranking delle categorie "Crescita Risparmio Gestito" e "Prodotti Assicurativi", mentre nella categoria "Raccolta Diretta" si è classificata prima nella propria categoria e seconda per quanto riguarda la posizione nel mercato.

\* Fonte: "Analisi del Mercato Servito dal Private Banking in Italia", realizzata dall'Ufficio Studi dell'AIPB, 31/03/2020



## AL PASSO CON I TEMPI

Tre domande a **Giuliano Talò, Responsabile della Direzione Private Banking.**

**"Parliamo di futuro da oltre 165 anni" - questo il motto di Private Banking in Sparkasse. Concretamente, cosa significa?**

**Talò:** Significa che 165 anni rappresentano esperienza, valore inestimabile da non disperdere, ma sta - ancor di più - a significare che il nostro compito più importante è parlare di futuro. Ed essere attrezzati per parlare di futuro significa mettersi in discussione e sapersi rinnovare. E di rinnovarsi non si finisce mai.

**Che cosa è invece cambiato rispetto al passato?**

**Talò:** Nel nostro lavoro parlare di futuro ha spesso rappresentato guardare nella "sfera di cristallo" per capire come sarebbero andati i mercati finanziari, con obiettivo principale di ottenere la performance di portafoglio più alta possibile; ora invece la Consulenza Finanziaria sta evolvendosi nel concetto di Consulenza Patrimoniale. La banca affianca i clienti per sostenerli nella protezione e nella valorizzazione di ciò che hanno costruito nel tempo e di come questo nel tempo dovrà evolversi, pensando anche alle generazioni future. Ma la Banca affianca anche i propri Consulenti, e in tal senso la nuova Piattaforma di Consulenza "Sparkasse 360°" funge da guida nel complesso mondo della gestione del Patrimonio nella sua interezza e nella sua complessità; riguarda quindi non solo la ricchezza finanziaria che detiene presso di noi, per quanto - la stessa - rimanga la nostra attività core. Ma non più unica.

**Com'è cambiato l'atteggiamento degli investitori in seguito alla pandemia?**

**Talò:** L'atteggiamento degli investitori è spesso desumibile dalla loro disponibilità e propensione ad investire nel lungo periodo; questa constatazione da sola potrebbe essere la giusta risposta alla domanda.



## MAI PIÙ TASSI PIÙ ALTI?

L'osservatorio dell'Unità Research

**I tassi dovrebbero restare ancora a lungo sugli attuali bassissimi livelli, poco sopra lo zero negli Stati Uniti e in terreno leggermente negativo nell'Eurozona. Quali sono le implicazioni per i mercati finanziari? Quali consigli dare all'investitore?**

Lo scenario di tassi ancora a lungo sugli attuali bassissimi livelli è stato negli ultimi mesi ulteriormente rafforzato dalla revisione della strategia della politica monetaria da parte della banca centrale degli Stati Uniti "Federal Reserve" (Fed). Infatti, mentre finora l'obiettivo della Fed era quello di raggiungere la piena occupazione con un'inflazione puntuale del 2%, d'ora in avanti si cercherà invece di raggiungere un'inflazione media del 2%.

**Che cosa significa in concreto?**

Sebbene la differenza nell'obiettivo di inflazione possa sembrare minima, essa avrà però molto probabilmente implicazioni profonde sulla futura politica monetaria. Infatti, mirare nel medio periodo a un'inflazione media del 2% significa che periodi con un'inflazione inferiore a tale livello verranno compensati da periodi con un'inflazione superiore al 2% senza che ciò comporti, a differenza del passato, un immediato restringimento della politica monetaria e pertanto un aumento dei tassi.

Anche la Banca centrale europea (BCE) ha avviato un'ampia revisione della sua politica monetaria. Dai commenti della presidente Christine Lagarde si evince che la BCE potrebbe seguire l'esempio della Fed, consentendo pertanto all'inflazione di superare per un certo periodo il 2%, al fine di compensare i periodi con un'inflazione inferiore a tale soglia, prima che ciò porti a un aumento dei tassi. Se così fosse, e alla luce del fatto che negli ultimi dieci anni l'inflazione dell'Eurozona si attestava in media all'1,3%, è lecito aspettarsi che la BCE confermerà ancora a lungo i tassi sugli attuali livelli, pari al -0,5% per il tasso sui depositi.

**Quali sono le implicazioni per i mercati finanziari?**

In questo contesto, un concetto già più volte sottolineato su queste colonne assume ancora maggiore importanza, ossia cercare la massima diversificazione tra asset class e aree geografiche, non dimenticando di coprirsi dal rischio inflazione.

Infatti, alla luce di tassi e rendimenti obbligazionari che resteranno ancora per molti anni estremamente bassi, gran parte della performance del portafoglio dovrà provenire dalla componente azionaria.

A causa dell'elevata incertezza che tuttora circonda le prospettive di crescita, legata principalmente al superamento della pandemia, rimane comunque ancora valido il consiglio di aumentare gradualmente l'esposizione alle azioni, tramite investimenti dilazionati nel tempo come i PAC (piano di accumulo).

Anche con il peggior market timing, investendo 1.000 euro in azioni globali ai massimi storici toccati a fine ottobre 2007, ossia prima della Grande Crisi Finanziaria causata dall'esplosione della bolla subprime e del seguente tracollo delle borse con perdite fino al 60%, a metà dicembre l'investitore si sarebbe ritrovato, con il reinvestimento dei dividendi, con ben 2.650 euro.



Il grafico mostra le aspettative relative allo sviluppo dell'inflazione nella zona euro per i prossimi 10 anni. Mentre a fine marzo 2020 ci si attendeva un'inflazione media al di sotto dello 0,75% nei prossimi 10 anni, attualmente ci si attende un'inflazione media dell'1,26% nei prossimi 10 anni (dati aggiornati al 9/12/2020).

# LO SVILUPPO DEL PERSONALE IN SPARKASSE

Valorizzare e formare le persone per le proprie competenze e individuare talenti

**C**osa significa occuparsi di Sviluppo del Personale in una banca, dove il Valore principale è quello Umano, con circa 1.300 Persone che operano quotidianamente con impegno, passione e dedizione per permetterci di essere una banca di successo? Ve lo raccontiamo!

## QUALITÀ E PIANIFICAZIONE

Queste sono le parole d'ordine che guidano lo Sviluppo del Personale in Sparkasse:

- ✓ **qualità** nella ricerca e selezione delle migliori risorse da inserire nella nostra banca - cerchiamo le Persone giuste per noi, che condividano i nostri valori, la nostra cultura, i nostri obiettivi, la nostra essenza.
- ✓ **qualità** nella formazione che eroghiamo quotidianamente - perché senza la formazione corretta, nel rispetto delle normative e disegnata ad hoc su ogni ruolo e Persona, con la sua esperienza, le sue necessità e le sue particolarità, la nostra banca non potrebbe crescere.
- ✓ **qualità** nell'inserimento e re-inserimento delle Persone in azienda, nell'up- e nel re-skilling - per essere sempre pronti e preparati ad affrontare le nuove sfide.
- ✓ **pianificazione** delle coperture dei ruoli chiave - ogni filiale, ogni ufficio interno, ha bisogno delle sue Persone, ognuna nel posto più adatto alle sue competenze.
- ✓ **pianificazione** delle necessità di domani - di quali competenze e professionalità avremo bisogno in futuro? Competenze digitali, customer experience, big data, artificial intelligence... dobbiamo prepararci oggi a cavalcare le sfide di un mondo in co-

stante evoluzione.

- ✓ **pianificazione** dei percorsi di sviluppo - perché il nostro impegno è far crescere, professionalmente e personalmente, le Persone in Sparkasse.

## RECRUITING & EMPLOYER BRANDING

28 sono i Curriculum Vitae che riceviamo mediamente ogni settimana. **Karin Fischnaller** e **Hannes Runggaldier** analizzano minuziosamente ogni Curriculum Vitae, provando a comprendere chi si "nasconde" dietro quelle righe, contattano ogni candidato, incontrano centinaia di candidati di ogni età e ruolo per individuare quelli da assumere. Il risultato sono 89 nuove assunzioni nell'anno 2020!



Karin Fischnaller



Hannes Runggaldier

## FORMAZIONE DEL PERSONALE - SPARKASSE ACADEMY

Oltre 65 corsi in aula e 150 corsi on line sono gli interventi formativi messi a disposizione dei colleghi nel 2020, che corrispondono mediamente a 35 ore di formazione a Persona.



Lisa Brutti

**Lisa Brutti**, **Silvia Bencivenga**, **Francesca Nervo** e **Luciano Flaim** ogni giorno accolgono i colleghi in aula (ora, virtualmente) ed assieme a formatori interni e

docenti esterni li accompagnano nella crescita professionale e personale. Perché il mondo bancario richiede grandi ed approfondite competenze tecniche e normative, che arricchite di strumenti che aiutano a far emergere le capacità e caratteristiche di ogni Persona ci permettono di essere una banca sempre preparata ad affrontare con successo tutte le sfide.



Silvia Bencivenga



Francesca Nervo



Luciano Flaim



Daniela Veronese

## SVILUPPO CARRIERE & TALENT MANAGEMENT

Oltre all'oggi, **Daniela Veronese** guarda al domani: tra le 1.300 Persone che compongono Sparkasse si nascondono dei Talenti! Individuare i colleghi con elevato potenziale di crescita è fondamentale per definire percorsi di carriera, che permettono di programmare la copertura dei ruoli chiave ed il management della nostra banca futura: grazie a colloqui ed assessment è possibile comprendere le attitudini delle Persone ed aiutarle a sviluppare le proprie competenze e capacità con formazione e coaching ritagliati su misura.



## DIGITAL MINDSET

Lo sviluppo continuo di nuovi strumenti digitali destinati a svariati ambiti d'uso rappresenta una delle più grandi sfide che le persone e le aziende, tra cui anche le banche, devono affrontare oggi: le opportunità che ne derivano sono tante, tra le quali la possibilità di fruire od offrire servizi sempre più personalizzati, di automatizzare processi ed attività e di interagire in modo nuovo con i nostri Clienti. Per questo è stato avviato il progetto "Sparkasse Digital Mindset", con l'obiettivo di accrescere le competenze e la cultura "digital" dei nostri collaboratori.

L'iniziativa è divisa in tre fasi:

- ✓ un **sondaggio iniziale** per comprendere il livello di competenze posseduto in tale ambito,
- ✓ un **catalogo on line** di pillole formative (su argomenti come Digital Transformation, Intelligenza Artificiale, Big Data, ecc.)
- ✓ ed un **assessment finale** per consolidare l'apprendimento.

L'iniziativa è stata accolta con grande interesse e motivazione: sono stati moltissimi infatti i collaboratori che si sono messi in gioco ed hanno affrontato con curiosità i temi digitali. "Il progetto ci ha permesso di sviluppare le competenze dei nostri collaboratori, garantendoci in futuro di poter affrontare con successo le sfide e i cambiamenti che si presenteranno, in modo da poter offrire nel continuo ai nostri Clienti un servizio sempre migliore e competitivo", spiega Marika Bordin.



## VALORIZZARE LE PERSONE



Tre domande a **Marika Bordin**, Capo Servizio Sviluppo del Personale.

**Oggi le aziende hanno sempre più la necessità di avere validi collaboratori. 89 nuove assunzioni quest'anno, 69 nel 2019 e 40 nel 2018, in media 28 Curriculum Vitae che arrivano ogni settimana. Questo significa un'accurata selezione del personale?**

**Bordin:** Certamente, ma non basta. Perché se una Persona che cerca lavoro ci invia il suo Curriculum Vitae significa che ha una buona percezione di Sparkasse come datore di lavoro, e questa percezione l'abbiamo creata negli anni e la dobbiamo coltivare ed adattare alle sempre mutevoli esigenze ed aspettative del mercato del lavoro e delle nuove generazioni.

**In che modo?**

**Bordin:** Costruendo le giuste relazioni sul territorio in cui operiamo, incontrando gli studenti di scuole ed università, diffondendo la passione dei nostri colleghi di far parte della famiglia Sparkasse ed il significato che ha, oggi diversamente da ieri, il lavoro in banca. Tutto questo è Employer Branding.

**Qual è il primo passo per lo sviluppo di carriere?**

**Bordin:** Nella vita lavorativa è importante che ogni Persona venga valorizzata per le proprie competenze e capacità: riuscire a mapparle e monitorarle ci permette di avere le Persone giuste al posto giusto e, soprattutto, motivate. Perché in questo mondo in rapida evoluzione, ognuno di noi deve essere aiutato a comprendere e cavalcare il cambiamento, sviluppando sempre nuove competenze e capacità.

## CONFERENZA CASSE DI RISPARMIO EUROPEE

L'annuale "Retail Banking Conference" dell'Associazione europea delle Casse di Risparmio e Banche Retail ESG (European Savings and Retail Banks Group)

si è tenuta online a seguito della situazione Covid. **Gerhard Brandstätter**, Presidente della Cassa di Risparmio di Bolzano, nella sua veste di Vice-

Presidente dell'ACRI (Associazione di Fondazioni e Casse di Risparmio Spa), è intervenuto con un video-messaggio. Al centro il tema "Superare la crisi grazie al profondo radicamento territoriale". Tra i relatori il Presidente dell'ESBG nonché dell'Associazione delle Casse di Risparmio germaniche, Helmut Schleweis. "Come hanno sottolineato i relatori, le banche locali hanno un forte legame con il territorio e sono vicine alla clientela. Sono solide e resistenti, e possono quindi contrastare bene anche le tensioni causate dalla pandemia Covid", sottolinea Brandstätter, e aggiunge: "Le sfide del futuro sono date, tra l'altro, dal prolungarsi della fase di tassi d'interesse molto bassi e dalla trasformazione digitale, che sta subendo una notevole accelerazione a causa della situazione Covid. Il compito principale delle Casse di Risparmio e Banche Retail continuerà ad essere quello di orientare il proprio modo di agire sempre a vantaggio del contesto territoriale e della sua gente, di sostenere imprese e famiglie e di mettere loro a disposizione la liquidità necessaria. Conosciamo il nostro ruolo e conosciamo i nostri clienti - questo è ciò che ci ha sempre contraddistinto".



## AZIONE DI BENEFICENZA CON LIONS CLUB

Sparkasse e Lions Club International hanno dato il via a un'azione di beneficenza per fornire un aiuto concreto a famiglie bisognose in loco. A ogni prelievo presso gli sportelli Bancomat è possibile donare 1 euro. I fondi raccolti saranno destinati al sostegno di famiglie socialmente disagiate e in situazioni di bisogno. L'azione durerà fino al 28 febbraio 2021. Nella foto i rappresentanti di Lions **Michele Serafini** e **Anna Borona** con i vertici Sparkasse **Gerhard Brandstätter** e **Nicola Calabrò** (da sinistra a destra).





### NEWS CORPORATE A PADOVA E VICENZA

Nel più ampio contesto di rafforzamento della presenza della Banca nel territorio del nord-est, è stata creata la Rete Corporate Padova con sede nella nuova Filiale in Piazza Insurrezione. A questo nuovo hub di servizio alle imprese, con team specialistici in materia di Finanza d' Impresa e Servizi Corporate per l'Estero, si aggiunge anche il nuovo Team di consulenti che dal mese di novembre 2020 si è insediato presso la nuova Filiale di Corso Palladio a Vicenza. "Sparkasse continua a presidiare con attenzione e forte presenza i territori di origine, ma allo stesso tempo si rafforza anche nei territori al di fuori dell'Alto Adige e nel Veneto in particolare. Con questa operazione di potenziamento della nostra attività sul territorio confermiamo la volontà di essere un'infrastruttura al servizio dell'economia locale nel Veneto, regione dove sempre di più ci stiamo affermando come interlocutore di riferimento per le piccole e medie imprese e per i principali operatori economici, supportandoli nell'attività quotidiana, e garantendo servizi di consulenza specialistica di elevato profilo a sostegno dei progetti di crescita e sviluppo", sottolinea il Responsabile della Direzione Corporate Banking, **Emiliano Picello**.

## CALENDARIO ARTISTICO 2021

Il calendario artistico 2021 della Cassa di Risparmio è incentrato sul tema "Il disincanto del tempo". In ogni epoca vi sono sempre stati alti e bassi, all'insegna dello splendore e della poesia, e alla successiva disillusione, seguita dal disincanto. Nel calendario sono rappresentate opere che spaziano dall'inizio del Novecento fino ad oggi. Un sincero ringraziamento va rivolto, alla curatrice del calendario, **Lisa Trockner**, per l'impegno profuso e la pianificazione minuziosa nella realizzazione del progetto.



## NUOVI PULLMINI

Ogni anno la Cassa di Risparmio di Bolzano sostiene l'acquisto di pullmini da parte di associazioni sportive del territorio, in cui è presente la banca. I nuovi pullmini permettono agli atleti di spostarsi agevolmente per gli allenamenti e per le gare. Inoltre, i nuovi veicoli rendono più sicure e affidabili anche le trasferte degli atleti verso le manifestazioni sportive fuori regione e all'estero. "È questo un nuovo e lodevole sostegno della Cassa di Risparmio, alla quale siamo grati per tutto il supporto a favore dei progetti che le tante associazioni sportive sviluppano", commentano all'unisono i responsabili delle associazioni.

Tra i vari nuovi pullmini, acquistati con il sostegno della Cassa di Risparmio, vi sono il Gruppo Sci Alpinistico GSA Grole di Bolzano, lo Sci Club Gherdeina, l'Associazione Sportiva Amatoriale Colle Isarco, l'Associazione Calcio Monteviale (Vicenza), lo Sci Club dell'ENAL Sport Villaga (Feltre), l'Accademia per la disciplina del Judo "Ippon Academy" (Trentino) e l'Associazione Pallacanestro Crema (Lombardia).



Associazione Sportiva Amatoriale Colle Isarco



Sci Club ENAL Sport Villaga (Feltre)



# 500.000 €

**Donazione** Sparkasse per l'emergenza Covid-19 a favore della Caritas e dell'Azienda Sanitaria.

**Caritas** 

Südtiroler Sanitätsbetrieb  Azienda Sanitaria dell'Alto Adige  
Azienda Sanitaria de Sudtirol



**1 € OGNI PRELIEVO  
50.000 € COMPLESSIVI**

Azione bancomat

I clienti hanno avuto la possibilità di devolvere in beneficenza 1 euro a ogni prelievo presso gli sportelli Bancomat della Cassa di Risparmio. In pochi mesi sono stati raccolti 29.312 euro, aumentati a 50.000 euro da parte della banca, donati alla Caritas!



**25.000 €**

Donazione Sparkasse al Gruppo Volontarius, rete no profit, impegnato in aiuti Covid.

**3.800**

Richieste di finanziamento per sostegno Covid-19

Sono state presentate ca. 3.800 richieste di finanziamenti.



**SOSTEGNO A  
FAMIGLIE E IMPRESE**

**Covid-19: La Cassa di Risparmio di Bolzano è fortemente impegnata a dare il proprio contributo nel difficile contesto dell'emergenza sanitaria e della crisi economica**

(dati dicembre 2020)

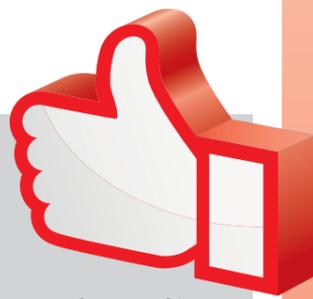
**> 400.000.000 €**

Importo complessivo dei finanziamenti di sostegno Covid erogati.

**+ 894 %**

Pratiche di finanza agevolata evase a valere di garanzie pubbliche

I finanziamenti, a valere delle garanzie pubbliche, hanno raggiunto quota 3.000.



**89**



nuovi dipendenti assunti nel 2020 in Sparkasse nonostante la crisi.

**8.700**

richieste di moratoria da parte di aziende e privati.

**1.800.000.000 €**

Importo complessivo delle moratorie concesse ad aziende e famiglie.