

JOURNAL

03 *Filiale del Futuro*

Ora realtà.
Un nuovo modo di fare banca e di concepire la relazione con il cliente.



04 *Sparkasse Haus*

Nuovo Premium Shop.
Per acquistare, vendere o affittare casa.



05 *Mobile Banking*

Apple Pay.
Sparkasse la prima banca locale in Alto Adige e una delle prime in Italia.



08 *Risparmiare & Investire*

Cosa porta il 2018?
Indicazioni per investitori



PRESENTE E FUTURO DELLA CASSA DI RISPARMIO

IL FORTE LEGAME CON IL TERRITORIO

Il Presidente Gerhard Brandstätter parla del modello della Cassa di Risparmio – sempre attuale

Presente e futuro delle banche regionali, in particolare della Sparkasse-Cassa di Risparmio di Bolzano.

Signor Brandstätter, come membro di diversi organi bancari a livello nazionale e internazionale, ha l'opportunità di intravedere gli scenari da un osservatorio privilegiato. Come possono affermarsi le banche regionali in un mondo globalizzato e digitalizzato?

BRANDSTÄTTER: Le prime Casse di Risparmio furono fondate quasi 200 anni fa e da allora si sono sempre distinte per la loro grande responsabilità nei confronti del mercato e della società, per garantire alle persone, nei rispettivi territori, ricchezza e benessere.

Il futuro di una banca regionale dipenderà dalla sua capacità di rispondere alle modificate esigenze dei clienti, di investire nei nuovi sviluppi digitali e di includere questi nella sua offerta. Questo è assolutamente necessario, al fine di essere preparati per le sfide del futuro. In tale contesto deve essere posto sempre più al centro il cliente.

Un particolare punto di forza di un istituto bancario regionale consiste nel fatto di poter rimanere a stretto contatto

con il cliente, offrendogli in tal modo un autentico valore aggiunto. In vista delle sfide da affrontare nei prossimi anni, il concetto che anima una Cassa di Risparmio è più che mai attuale, al fine di vincere le sfide degli anni futuri, in un mondo sempre più globale e digitalizzato.

“Un particolare punto di forza di un istituto bancario regionale, come lo è la nostra Sparkasse, consiste nel fatto di poter rimanere sempre a stretto contatto con il cliente, offrendogli in tal modo un autentico valore aggiunto.”

IMPORTANTE RICONOSCIMENTO: ASSEGNATO IL PREMIO ALLA CARRIERA

La Banca naviga ora, dopo una fase inquieta, di nuovo in acque tranquille. Recentemente Le è stato assegnato un importante riconoscimento: il “Premio alla carriera” per il suo “impegno a sostegno dello sviluppo dell'industria bancaria a livello locale” e per il “turnaround” della Sparkasse.

BRANDSTÄTTER: Il riconoscimento, che desidero condividere con i membri degli organi sociali e con tutti i dipendenti della nostra Cassa di Risparmio,

rappresenta per me un grande onore e una soddisfazione.

Sono più che mai convinto che le banche a livello locale sono un'infrastruttura essenziale. Lavoriamo con e per la gente e siamo fiduciari di aziende e famiglie. Siamo fondamentali nell'allocazione del risparmio generato che torna al territorio stesso come prestiti alle famiglie, mutui e finanziamenti alle imprese. Il valore aggiunto che

ogni anno viene generato è considerevole.

Responsabilità imprenditoriale per noi significa quindi prestare grande attenzione al contesto sociale e ricoprire questo ruolo in maniera consapevole e con uno spirito di assoluta responsabilità. Vogliamo svolgere tale compito con determinazione anche in futuro.

RAFFORZARE E SGRAVARE LE BANCHE REGIONALI Si sono recentemente svolte l'Assemblea annuale del

l'Unione delle Libere Casse di Risparmio (Germania) e la Giornata delle Casse di Risparmio (Austria). In entrambe le occasioni Lei è stato presente. Quali messaggi sono stati lanciati in tali sedi?

BRANDSTÄTTER: Le assemblee erano incentrate sul tema dell'importanza delle banche regionali in Europa. In tal contesto è stato rimarcato l'elevato numero di nuove

norme che spesso riguardano indistintamente tutte le banche, senza considerare la dimensione nonché il modello di business e di rischio dei singoli istituti. Le associazioni hanno ribadito che è tempo di introdurre delle agevolazioni nella regolamentazione bancaria a livello europeo, seguendo in maggior misura il principio della proporzionalità.

Prosegue a pag. 2



Il Presidente Brandstätter è stato insignito del “Premio alla carriera”.



La Governance della Sparkasse, Consiglio di Amministrazione e Collegio Sindacale, dove vengono prese le decisioni strategiche: da sinistra a destra i membri del Consiglio di Amministrazione Aldo Bulgarelli, Klaus Vanzi, Hans Krapf, Christoph Rainer, Carlo Costa (Vice-Presidente), Gerhard Brandstätter (Presidente), Nicola Calabrò (Amministratore Delegato e Direttore Generale), Marco Carlini, Sieglinde Fink nonché i membri del Collegio Sindacale Martha Florian von Call (Presidente), Massimo Biasin e Ugo Endrizzi.

Prosegue
da pag. 1

Altri temi trattati sono stati il contesto di mercato in evoluzione, la digitalizzazione e le relative sfide del futuro.

Da parte dei partecipanti delle assemblee sono state espresse congratulazioni per gli obiettivi raggiunti dalla nostra Cassa di Risparmio negli ultimi tre anni e per i risultati ottenuti, confermati dall'ultima semestrale. Siamo lieti di questo particolare apprezzamento.

BRANDSTÄTTER: Il piano industriale 2017/2021 è davvero partito decisamente bene.

La Sparkasse dimostra con numeri e fatti di essere una banca forte che svolge il proprio compito; essa costituisce un fattore importante per la stabilità economica.

Dopo un percorso iniziato nel 2014, la banca si presenta oggi più efficiente, più snella, meno esposta ai rischi e in gra-

banking e le relative apps – non vogliono rinunciare alla filiale. Come si può riuscire in questa difficile quadratura del cerchio?

BRANDSTÄTTER: Le banche devono evolversi in senso digitale e nello stesso tempo rendere le loro filiali quanto più possibile attrattive. La sfida consiste nel fatto di rispondere alle nuove esigenze dei clienti – da un lato rapidi e semplici servizi di base, dall'altro lato alta profes-

sionalità nella consulenza.

Con il nuovo concetto di filiale, presentato recentemente in via Duca d'Aosta a Bolzano, ca-

ratterizzato da un allestimento aperto e affabile – creiamo un nuovo senso di spazio, finora quasi sconosciuto nella nostra regione – vogliamo rispondere a queste aspettative.

IL RAPIDO SVILUPPO TECNOLOGICO COSTITUISCE UN'OPPORTUNITÀ
Il calendario artistico 2018 della Cassa di Risparmio ha come tema "Orizzonti – vagare lontano nell'arte e nella letteratura" che induce a fare una retrospettiva e a volgere uno

sguardo al futuro. Questo vale anche per la Cassa di Risparmio?

BRANDSTÄTTER: Sì, anche per noi come Banca è giunto il momento di guardare con fiducia al futuro. La Cassa di Risparmio è solidamente posizionata e pronta a realizzare gli ambiziosi obiettivi prefissati. Dobbiamo vedere i rapidi sviluppi del progresso tecnologico come un'opportunità.

Perché, dopo tutto, al centro delle nostre attività sono sempre le esigenze delle persone ovvero dei nostri clienti. Sarà importante quindi concentrarci sui nostri punti di forza ed evolverli verso l'obiettivo dell'eccellenza.

La nostra aspirazione è quella di vivere al meglio il ruolo di banca leader, da sempre legata al suo territorio, e di orientare il suo agire sempre a vantaggio del contesto territoriale e della sua gente.

SPORT PER STACCARE LA SPINA E RICARICARE LE BATTERIE

Per terminare, una domanda di carattere personale. Che cosa fa per staccare la spina e ricaricare le batterie?

BRANDSTÄTTER: Soprattutto sport, così mi mantengo in forma. In estate bicicletta da corsa, mountain bike, escursioni in montagna e nuoto; in inverno sci alpino, sci di fondo e sci alpino.

“Dobbiamo vedere i rapidi sviluppi del progresso tecnologico come un'opportunità. Sarà importante quindi puntare sui nostri punti di forza ed evolverli verso l'obiettivo dell'eccellenza.”

SPARKASSE CONTINUA NEL PERCORSO DI CRESCITA

La Sparkasse continua nel percorso di crescita delle attività commerciali realizzando con la semestrale 2017 un utile consolidato di 9,2 milioni di euro e in alcuni settori strategici raggiunge traguardi addirittura oltre i livelli definiti dal piano industriale. Una buona partenza verso una nuova era?

do di competere da protagonista in uno scenario sfidante.

Desidero ringraziare pertanto, anche a nome del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, tutti i collaboratori per l'impegno dimostrato.

Un ringraziamento va anche a tutti gli Azionisti, soprattutto alla Fondazione Cassa di Risparmio di Bolzano, per la fiducia accordataci in questi anni non facili.

IL FUTURO DELLA SPARKASSE

Come vede il futuro della Sparkasse?

BRANDSTÄTTER: Il nostro modello aziendale consiste soprattutto nel relazionarci e dialogare con le persone. Chi si reca in una filiale, non vuole essere accolto da un computer, ma da persone reali.

La digitalizzazione facilita ai nostri consulenti l'approccio con i nostri clienti. Le filiali rimangono il cuore della nostra rete commerciale e i pilastri delle attività retail.

LA QUADRATURA DEL CERCHIO

I clienti vengono meno in filiale, utilizzano sempre più spesso l'online



Presidente Gerhard Brandstätter insieme all'ex-Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana (ABI) e attuale Presidente di Banca Sella, Maurizio Sella (a sinistra).



Il Presidente Gerhard Brandstätter con il Presidente dell'Unione delle Libere Casse di Risparmio nonché Presidente della Cassa di Risparmio di Brema Tim Neesemann (a sinistra) e il Presidente della Cassa di Risparmio di Amburgo, Harald Vogelsang (a destra) in occasione dell'ultima assemblea annuale svoltasi ad Amburgo.

LA FILIALE DEL FUTURO DIVENTA REALTÀ

L'innovativo concetto rivoluziona il modello di banca – inaugurate le filiali pilota a Bolzano e Vipiteno

La nuova filiale del futuro della Sparkasse diventa realtà. Una delle due filiali pilota è stata inaugurata in via Duca D'Aosta a Bolzano, l'altra a Vipiteno. Un nuovo modo di fare banca e di concepire la relazione con il cliente. Una trasformazione a 360° per realizzare un concetto innovativo di accoglienza e consulenza.

L'innovativo concetto rivoluziona il classico modello di banca trasformando l'esperienza e quindi la filiale in un ambiente unico e riconoscibile, dove il cliente e i suoi bisogni sono sempre al centro dell'attenzione.

ACCOGLIENZA PRIMA DI TUTTO

Nella nuova filiale è presente un welcome-desk dove il cliente viene accolto, ascoltato e orientato nel nuovo spazio in base al bisogno espresso. Il cliente può liberamente muoversi all'interno grazie al cosiddetto buzzer che sostituisce il classico foglietto con il numero: quando è il proprio turno, il buzzer vibra e sul display viene indicato dove recarsi.

PIÙ AUTOMAZIONE

È stato installato l'ultimo stato dell'arte degli ATM evoluti. Queste macchine consentono la gestione di tutte le operazioni di cassa: dai bonifici ai versamenti sia di contanti che di assegni che di moneta. Il tutto sia in modalità self

Molti più m² (quasi il doppio di prima) sono concessi alla fruizione dei clienti che possono attendere il proprio turno nei salottini ascoltando musica o leggendo il giornale, oppure avvicinandosi ai tavoli, presso i quali acquisire informazioni sull'offerta sia in modalità self che con l'assistenza dei consulenti.

24h all'ingresso, sia in modalità assistita con le macchine adiacenti alle casse tradizionali. L'obiettivo è quello di assistere i clienti accompagnandoli nell'utilizzo dei più moderni strumenti per le transazioni.

RETAIL MODERNO

“L'offerta è rappresentata visivamente e organizzata in mondi: tempo libero, giovani, casa, famiglia, salute & benessere, impresa. In questo modo viene proposta ai clienti una vista completa delle soluzioni offerte per

i diversi bisogni,” spiega **Stefano Borgognoni**, Responsabile della Direzione Business Development, e aggiunge: *“una filiale che assomigli sempre di più al Retail moderno, nella quale offrire ai clienti una esperienza positiva e differenziante.”*

“È una filiale che assomiglia sempre di più al moderno commercio al dettaglio, mediante la quale la banca riesce a differenziarsi e a offrire ai clienti un'esperienza positiva”



“FARE” BANCA IN MODO NUOVO

Nicola Calabrò, l'Amministratore Delegato e Direttore Generale spiega i dettagli:

Qual è il ruolo della filiale nei progetti futuri della Cassa di Risparmio?

CALABRÒ: In uno scenario in evoluzione, vogliamo offrire un nuovo approccio culturale al concetto di accoglienza ed una consulenza dinamica, ed essere motore di innovazione per rendere Sparkasse una banca sempre più attrattiva sia per i clienti che per gli stessi collaboratori che vi lavorano.

Perché questo nuovo modello di banca?

CALABRÒ: La sfida progettuale consisteva nel fatto di concepire il “fare” banca in modo nuovo, su misura per le nuove esigenze dei clienti che vengono meno frequentemente in banca, ma quando vengono, cercano semplicità nei servizi di base ed alta professionalità per la consulenza più importante.

Una delle caratteristiche più evidenti delle nuove filiali è l'assenza dei tradizionali uffici statici ...

CALABRÒ: È vero, i consulenti sono dotati di PC portatile e di smartphone. Il nuovo modello di filiale è caratterizzato da una nuova impostazione dello spazio sempre più concesso alla fruizione della clientela.



Nicola Calabrò e Gerhard Brandstätter nella nuova filiale.



La stampa nazionale e internazionale si è dimostrata interessata al nuovo modello di filiale della Cassa di Risparmio. Nella foto la presentazione della filiale pilota di Bolzano (da sx a dx il Direttore della filiale Michael Forer, il Responsabile della Direzione Business Development Stefano Borgognoni e l'Amministratore Delegato nonché Direttore Generale Nicola Calabrò).



Più consulenza: L'interazione cliente/consulente avviene con due livelli diversi di privacy. Nelle postazioni esterne si tiene la consulenza relativa ai prodotti tipo c/c, carte, polizze danni, tutto ciò che non richiede lo scambio di informazioni riservate. Nelle sale dedicate ad alcune delle nostre montagne più rappresentative (Latemar, Rosengarten, Pordoio e Vajolet), i nostri consulenti possono incontrare i clienti e approfondire tematiche relative ad investimenti e credito.

SPARKASSE HAUS – CASSA DI RISPARMIO CASA

Il miglior servizio per acquistare, vendere e affittare casa - nuovo Premium Shop nel cuore della città

SPARKASSE HAUS, l'indirizzo giusto per tutti coloro che hanno aspettative elevate in termini di servizio e consulenza. L'agenzia, partecipata al 100% dalla Cassa di Risparmio, è specializzata nell'intermediazione immobiliare, sia essa vendita, acquisto o affitto di immobili per uso privato o commerciale. Nella centralissima Piazza Walther a Bolzano, è stato aperto un nuovo Premium Shop.

I collaboratori di SPARKASSE HAUS affiancano i clienti con competenza e professionalità nella compravendita e nella locazione immobiliare e sono sempre a disposizione per un colloquio informale.

Tra le particolarità vi è il servizio di "stima light", gratuito per i proprietari di

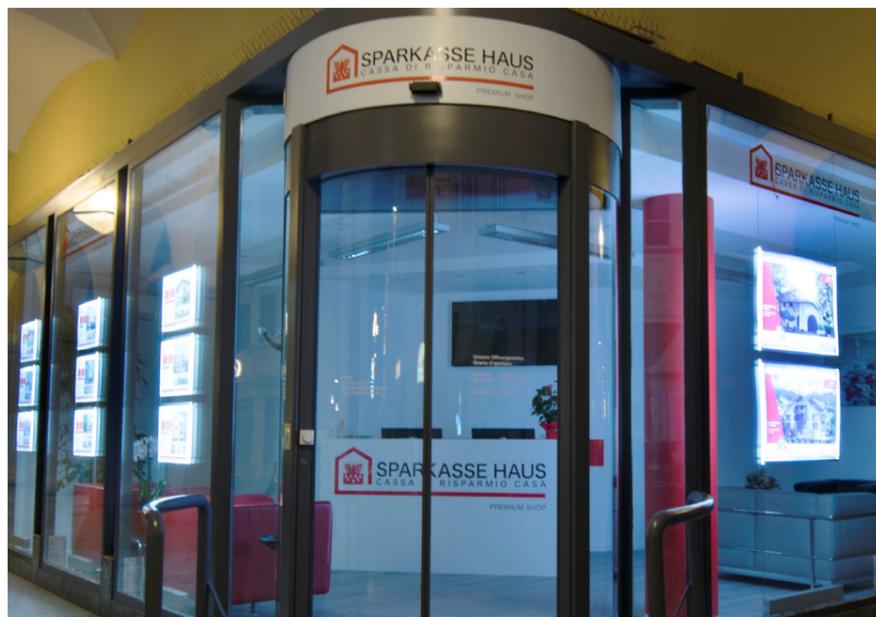
immobili. La stima gratuita può essere richiesta anche via internet (www.sparkassehaus.it alla voce "Servizi", "Valutazione").

Un altro servizio offerto da SPARKASSE HAUS è la certificazione energetica di immobili obbligatoria secondo le norme di legge.

SPARKASSE HAUS intende affiancare al meglio clienti e interessati nel reperire le migliori opportunità sul mercato immobiliare.

Come dislocazione del Premium Shop è stata scelta la centralissima piazza Walther, la piazza più importante e frequentata di Bolzano, considerata "il salotto della città".

In questo nuovo spazio, gli interessati potranno avvalersi dell'esperienza pluriennale dei professionisti di SPARKASSE HAUS.



Il nuovo Premium Shop.



Gerhard Brandstätter (al centro) e Nicola Calabrò (a destra) tagliano il nastro del nuovo shop di SPARKASSE HAUS.



Sergio Tambos, Davide Cosio e Alessio Dalvai (da destra).

SPARKASSE HAUS

IL SERVIZIO

Immobili per uso privato e come investimento

Sergio Tambos, Presidente di SPARKASSE HAUS spiega l'offerta:



TAMBOS: Siamo molto orgogliosi del nuovo shop in Piazza Walther a Bolzano, la prima piazza della città. È certamente una grande

opportunità per distinguerci attraverso l'attenta cura e attenzione ai clienti. Il team, composto da collaboratori con anni di esperienza in tema di intermediazione immobiliare, stime e perizie tecniche assiste i clienti in ogni fase

delle trattative, perché, in fondo, non si acquista o vende un immobile tutti i giorni.

La nuova offerta di SPARKASSE HAUS sarà contraddistinta dalla volontà di proporre le opportunità immobiliari dedicate ai vari segmenti di clientela sia in un'ottica di utilizzo personale dell'immobile, sia quale strumento di investimento.

SPARKASSE HAUS

LE NOVITÀ

Informazioni up to date e display multimediali

Stefano Borgognoni, Responsabile della Direzione Business Development Cassa di Risparmio spiega le novità:

BORGOGNONI: Puntiamo ad un'elevata qualità del servizio; la cura del cliente prima di tutto. Abbiamo pianificato la strategia di rilancio commerciale con grande attenzione dei dettagli. Cambiamo anche la creatività e la presentazione nelle filiali selezionate della banca

che verranno allestite, a seconda degli spazi a disposizione, mediante totem multimediali, dando la possibilità di interagire a chi vuole informarsi sulle offerte del mercato che proponiamo. Gli interessati potranno, inoltre, lasciare la loro richiesta di contatto.



SPARKASSE HAUS – Premium Shop

Indirizzo: Piazza Walther a Bolzano (accanto alla filiale della Cassa di Risparmio)

Orari: da lunedì a venerdì, dalle 9 alle 13 e dalle 15 alle 19, sabato dalle 9 alle 13.

Tel. 0471 98 28 50 / Email: info@sparkassehaus.it / Web: www.sparkassehaus.it

NOVITÀ: APPLE PAY PER I CLIENTI SPARKASSE

Pagare con un semplice "touch" nei negozi, via app e nel web

Si chiama Apple Pay ed è un sistema di pagamento digitale grazie al quale si possono fare acquisti, con un semplice "tocco", nei negozi, accostando il proprio smartphone a un POS, ma anche nelle app e sul web. Veloce, facile da impostare e sicuro. Disponibile ora per i clienti della Cassa di Risparmio.

Apple pay amplia la gamma dei servizi mobile payment offerti dalla Cassa di Risparmio per pagamenti mediante smartphone. Limitato finora al sistema operativo Android, ora è disponibile anche per iOS di Apple.

Pagare con Apple Pay su iPhone o Apple Watch è più veloce che usare una carta di pagamento: si paga al volo e non si perde nemmeno un secondo.

Per utilizzare Apple Pay, è sufficiente avere una carta di credito della Cassa di Risparmio

e un iPhone, iPad, Apple Watch o MacBook con browser Safari.

Nei nego-

zi può essere utilizzato, accostando il proprio smartphone al terminale POS.

Apple Pay è il sistema di pagamento digitale grazie al quale il cliente paga gli acquisti, con un semplice "tocco", accostando il proprio smartphone a un terminale POS.

E' attivo su tutti i POS nazionali e internazionali che accettano pagamenti contactless.

"La Cassa di Risparmio è la prima banca locale in Alto Adige e tra le prime banche in Italia a proporre ai propri clienti questo sistema di pagamento."

La Cassa di Risparmio è la prima banca locale in Alto Adige e tra le prime banche a livello nazionale a proporre alla propria

clientela Apple Pay, il rivoluzionario sistema digitale di pagamenti.



Come funziona Apple Pay

Il nuovo servizio di Apple permette, a chi possiede una carta di credito della Cassa di Risparmio, di pagare direttamente non solo con iPhone, ma anche con Apple Watch, iPad e MacBook. Le transazioni vengono concluse mediante "Touch ID" ovvero il sistema di riconoscimento delle impronte digitali oppure mediante il proprio codice di sicurezza.

In negozio è sufficiente avvicinare il proprio iPhone a un lettore contactless, con il proprio dito poggiato sul Touch ID per autenticare la transazione e finalizzare il pagamento.

Apple Pay usa un codice di transazione univoco, i dati della carta non vengono mai memorizzati.



Con Apple-Pay pagare nei negozi, app e in internet diventa più facile e veloce. Apple Pay allarga ulteriormente la nostra gamma di servizi di pagamento in mobilità. L'iPhone si trasforma in una carta di credito e gli acquisti si possono effettuare con un semplice tocco in tutta sicurezza.

CONVIENE

Il sistema di pagamento contactless è un vantaggio anche per i commercianti

Quali sono i vantaggi di pagare con lo smartphone? Pagare con Apple Pay è più veloce che con le carte di credito e debito e altri metodi di pagamento tradizionali. Infatti, i clienti non devono più cercare la carta giusta o il denaro nel portafoglio. E' quindi il cellulare a diventare anche portafoglio,

oggi spesso comunque troppo carico, non di contanti ma di diverse carte di pagamento, carte fedeltà, chiavi elettroniche ecc. Alla cassa, la selva di carte tra cui scegliere, crea spesso nervosismo. Come cliente della Cassa di Risparmio per accettare Apple Pay nel tuo negozio ti basta un terminale POS abilitato ai pagamenti contactless.



PAGARE CON LO SMARTPHONE

I PRIMI IN ALTO ADIGE

La Sparkasse è "battistrada"

I pagamenti ai terminali POS usando smartphone con sistema operativo Android non sono più una novità per i clienti della Cassa di Risparmio. Infatti lo possono fare già da un anno e anche allora la Cassa di Risparmio era tra i pionieri offrendo questo vantaggio come prima banca in Alto Adige e tra le prime in Italia. L'offerta di Apple Pay rappresenta un'altra importante tappa nella strategia della banca relativa alla innovazione e alla digitalizzazione.

ECCELLENZA PER I CLIENTI

L'imprenditore e collezionista d'arte Federico Giudiceandrea si racconta

Federico Giudiceandrea e il suo fiuto per le tendenze, la soddisfazione assoluta del cliente e la ricerca dell'eccellenza.

Lei è considerato un visionario che guarda al futuro, che riconosce tendenze ed è dotato d'istinto imprenditoriale. Con Microtec ha creato un gioiello dal nulla. Quali sono i suoi fattori di successo?

GIUDICEANDREA: Di per sé e come spesso capita tutto è iniziato per caso. Ai tempi dell'università di ingegneria volevo fare il tecnico ma qualche anno dopo con Paul Durst e Hansjörg Thaler decidemmo di fondare

“Se il cliente ha un problema, questo deve essere risolto, e tutto il resto si ferma.”

un'azienda: Microtec. Purtroppo fin da subito mi trovai ad affrontare delle sfide importanti. Paul morì in un incidente stradale mentre Hansjörg scelse di percorrere altre strade. Dovevo a quel punto scegliere se fermarmi o proseguire da solo. Scelsi la seconda strada e con il tempo notai di avere una capacità fondamentale: quella di saper proiettare le mie idee nel futuro. La seconda qualità che scoprii di avere fu l'empatia e quindi la facilità di comprendere le persone che mi stanno di fronte. Queste due qualità mi hanno permesso di trovare le persone giuste con le quali realizzare le mie idee imprenditoriali. Un terzo fattore è poi la fortuna, della quale in molti momenti non puoi fare a meno.

Ha fondato Microtec nel 1980 con due amici. Inizialmente la sede dell'azienda era ospitata in tre locali di una segheria. Oggi Microtec ha oltre 160 dipendenti. Lei è, per così dire, il Bill Gates o lo Steve Jobs altoatesino. Loro hanno iniziato in un garage, lei all'interno di una segheria. Qual è il consiglio più importante che darebbe a un giovane che vuole mettersi in proprio?

GIUDICEANDREA: Un aspetto importante, oltre all'idea imprenditoriale, è avere i giusti partner. Creare infatti la corretta sinergia sia con i propri collaboratori che con i propri clienti è fondamentale. Altro fattore determinante è l'impegno. Uno dei più grandi inventori di tutti i tempi, Thomas Edison, affermò che “alla base di una nuova invenzione c'è il 1 per cento d'ispirazione e 99 per cento di traspirazione, sudore”. L'idea rimane ovviamente alla base ma per implementarla è necessario comunque costanza ed un duro lavoro. Finché tutto funziona in modo affidabile è semplice ma occorre sempre rimboccarsi le maniche e rimanere focalizzati. Non da ultimo è necessario saper gestire gli insuccessi. Le battute d'arresto nel mondo imprenditoriale ci sono, ma devono essere affrontate nel modo giusto per poter ripartire più motivati di prima.

La sua massima è: se un cliente lamenta un problema, i processi produttivi vanno fermati finché il problema non è risolto. Il cliente è quindi al centro dell'attenzione?

GIUDICEANDREA: Effettivamente in Microtec abbiamo una regola: la soluzione dei problemi dei clienti

è la nostra priorità. Solo successivamente seguono i lavori sugli impianti in sviluppo e quindi i nuovi progetti. Lavoriamo duramente per raggiungere la massima soddisfazione dei nostri clienti e in questo contesto il servizio di supporto che forniamo è fondamentale. Se il cliente ha un problema questo deve essere risolto nel minor tempo possibile. Certo, non è sempre facile, anche perché i problemi molte delle volte non sono preventivabili, ma con la corretta dose di flessibilità, empatia ed attenzione si riescono ad avere ottimi risultati e soddisfazioni.

Lei è anche un collezionista d'arte. Si dice che lei abbia la più estesa collezione privata di opere dell'artista olandese Maurits Cornelis Escher. Le sue mostre raggiungono cifre da record in termini di visitatori. Lei applica anche a questa passione i fattori del suo successo imprenditoriale?

GIUDICEANDREA: Anche in questo campo è necessario essere un po' visionari. Questo artista mi affascinò già da studente, soprattutto perché nelle sue opere rende possibile l'impossibile, il paradosso. Quest'aspetto oggi come oggi è molto attraente. Naturalmente anche quando organizzo mostre sono imprenditore.

Escher per me è sempre stato fonte d'ispirazione. Rappresenta cose che a prima vista sembrano impossibili e come lui stesso ha detto: “Solo chi cerca l'impossibile può ottenere il massimo possibile”. In altre parole, nella vita bisogna porsi obiettivi molto elevati e sfidanti.

Lei possiede anche un'azienda agricola che produce un ottimo olio d'oliva. Persegue il principio di eccellenza anche in agricoltura?

GIUDICEANDREA: La passione per l'olio d'oliva è strettamente legata alle mie radici. I miei genitori sono infatti originari dell'Italia meridionale e vennero in Alto Adige negli anni '50. Da questo attaccamento al mio passato è nata la volontà di far crescere l'azienda agricola come un luogo dove produrre dell'ottimo e ricercato olio. L'ulivo è una pianta che mi affascina molto perché

cresce lentamente. Questo vuol dire che chi pianta un albero non vedrà mai i suoi frutti e solo la generazione successiva lo potrà fare. L'ulivo è inoltre molto longevo e resistente infatti può raggiungere età millenarie e non ha alcun bisogno di acqua. E' a partire da queste caratteristiche che mi sono impegnato al massimo per produrre olio d'oliva capace di trasmettere tale fascino antico, soprattutto attraverso la sua qualità.

Per terminare, una domanda personale. Lei è felicemente sposato, padre di due figlie adulte e anche nonno?

GIUDICEANDREA: Devo dire che mia moglie è sempre stata molto paziente con me visto che per lavoro ho viaggiato e viaggio molto. Le mie figlie hanno visto il loro padre probabilmente meno di altri bambini, ma anche in quest'ambito ne faccio una questione di qualità del tempo passato assieme e non di quantità. Onestamente mi sentivo un po' in colpa di non essere stato molto presente, ma quando ne avevo occasione mi sono sempre dedicato a loro al cento per cento. E proprio per questo concetto di qualità, a me molto caro, né le mie figlie né mia moglie mi rimproverano di avere dedicato loro troppo poco tempo.



LA PERSONA

Federico Giudiceandrea

Federico Giudiceandrea (nato nel 1955), Presidente di Assoimprenditori Alto Adige, Vicepresidente di IDM Alto Adige e Vicepresidente della Fondazione Museion Bolzano, già durante i suoi studi universitari in elettrotecnica si è interessato di elaborazione automatizzata delle immagini. Nel 1980, con due soci fonda Microtec. Oggi l'azienda è leader mondiale nel settore degli scanner ad alta tecnologia per la misurazione e il rilevamento di errori nell'industria del legno.

Il gruppo, con sedi a Bressanone, Venezia, Vancouver e Linköping in Svezia (sede della società affiliate WoodEye), conta oltre 160 collaboratori ed un fatturato di ca. 35 milioni di euro.

Lo scorso anno il re di Svezia ha insignito Giudiceandrea del premio internazionale Marcus Wallenberg per i suoi eccezionali risultati scientifici nel settore del legno.

MICROTEC

KNOW HOW

Eventi informativi per imprenditori

La Cassa di Risparmio e la Camera di Commercio di Bolzano organizzano una serie di eventi informativi per imprese. La prima conferenza era dedicata alla continuità generazionale nelle imprese familiari.

Nel passaggio generazionale, la banca può assumere un ruolo molto importante, in particolar modo nelle aziende familiari. Il sostegno consiste in un affiancamento nella pianificazione della successione, che spesso risulta essere un processo articolato e difficile, nel quale i consulenti d'impresa della Sparkasse possono fungere da interlocutori di fiducia, al fine di ana-

lizzare le esigenze finanziarie sia aziendali che personali, proponendo appropriate soluzioni.

Eventi 2018

La Cassa di Risparmio e la Camera di Commercio di Bolzano programmano ulteriori conferenze per le imprese nel 2018:

- **“Trend economici e scenari dei mercati finanziari”** a febbraio,
- **“Futuro delle organizzazioni e della funzione risorse umane”** a marzo,
- **“Industria 4.0: come la digitalizzazione cambierà le organizzazioni”** a maggio.

Le date precise saranno rese note a tempo debito.



Quasi 100 partecipanti hanno seguito le tematiche della gestione e successione d'impresa.

INTERNATIONAL DESK

Nuovo servizio per le imprese

Poter avvalersi dell'assistenza e della consulenza specializzata in campo internazionale, costituisce per qualunque impresa un decisivo vantaggio competitivo che le consente di muoversi senza problemi nel complesso scenario internazionale. Con due Sedi, una su Verona e una su Bolzano, Sparkasse istituisce una nuova business unit denominata «International Desk». Un team, composto in una prima fase da quindici persone, offre alle aziende che vogliono intraprendere o rafforzare la propria presenza sui mercati esteri, consulenza strategica, operativa e prodotti specifici.

A contraddistinguere i nostri collaboratori sono una formazione solida, un'approfondita competenza e una grande esperienza, costruita negli anni. La banca con i suoi consulenti ed il proprio knowhow, è in grado di fornire alle aziende un'assistenza specialistica in tema di internazionalizzazione. Inoltre, grazie al ruolo nodale che da sempre ha svolto come istituto di «cerniera» con le Sparkassen di area tedesca, la Cassa di Risparmio di Bolzano funge da “testa di ponte” tra le imprese locali e il mercato tedesco.

“Si tratta di un'assistenza a 360 gradi”, spiega il Responsabile della Direzione Corporate Banking **Emiliano Picello** e aggiunge: “Siamo convinti di poter fornire un valore aggiunto alla nostra clientela e di creare un ulteriore elemento distintivo per la nostra Banca rispetto ai diretti competitors”. Il nuovo International Desk sarà ufficialmente attivo da inizio gennaio 2018.



“Il nostro obiettivo è di offrire alle imprese locali la miglior consulenza possibile in tutti i quesiti che riguardano l'export,” spiega il Responsabile della Direzione Corporate Banking **Emiliano Picello**.

LEGAME CON IL TERRITORIO

Sparkasse istituisce la Consulta Territoriale della provincia di Belluno

Con la costituzione della Consulta Territoriale della provincia di Belluno, la Sparkasse intende rafforzare il legame con il territorio.

La Consulta è composta dal presidente e da sette membri, dei quali ognuno rappresenta un'area territoriale del bellunese.

Come Presidente è stato nominato **Paolo Doglioni**, già Presidente della Camera di Commercio bellunese e attuale Presidente di Confcommercio di Belluno.

I sette membri della Consulta sono i seguenti imprenditori: per il territorio “sinistra Piave” **Chiara Lavanda**, Lavanda Snc (già Vice-Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio Belluno) e **Michele Faggioli**, Sest Spa/Luve Spa (già Presiden-

te del Gruppo Giovani Imprenditori di Confindustria Belluno), per il territorio “destra Piave” **Gianluca Vigne**, Areatecnica (già Presidente Giovani Industriali del Veneto), per il Bellunese **Sandro da Rold**, Da Rold Srl (già Presidente Piccola Impresa di Confindustria Belluno), per il Cadore **Giorgio Ciotti**, Colorvision Srl (già Presidente SIPAO), per il Feltrino **Guido Pante**, (Presidente della Consulta Confcommercio Feltre) e, infine, **Idalgo de Pra** -Gruppo Flli de Pra- per il territorio Ponte nelle Alpi/Longarone/Alpago.

“Scopo della Consulta è quello di creare un punto di ascolto territoriale per recepire le esigenze delle aziende e degli abitanti della comunità locale stessa, individuando iniziative e progetti da proporre alla Banca. Siamo molto soddisfatti di poter contare come nostro interlocutore di riferimento sulla Spar-

kasse, presente nel bellunese da quasi 15 anni che ha promosso questa importan-

te iniziativa,” spiega il Presidente della Consulta, **Paolo Doglioni**.



La Sparkasse intende rafforzare i rapporti con le diverse realtà presenti nel bellunese. La Consulta vuole essere anello di congiunzione al fine di cogliere le aspettative dei clienti e più in generale del territorio.

COSA PORTA IL 2018?

Indicazioni per investitori

Cosa porta il 2018? Quali forme e strategie di investimento considerare? L'analista Witold Bahrke fornisce risposte concrete.

Signor Bahrke, è in arrivo una svolta nella politica monetaria. È la fine della politica dei bassi tassi di interesse?

BAHRKE: Possiamo assistere a un cambiamento di tendenza principalmente nella politica monetaria quantitativa e non nella politica dei tassi d'interesse. Al momento vediamo che la Federal Reserve statunitense, che di solito è leggermente più avanti rispetto alle altre banche centrali, sta invertendo il più grande esperimento monetario della storia recente: la macchina stampa soldi, per così dire, ha messo la retromarcia.

“L'inversione di rotta avviene principalmente nella politica monetaria, non nella politica dei tassi: La macchina che stampa soldi ha inserito la retromarcia.”

Cosa accade nell'ambito dei tassi d'interesse?

BAHRKE: In termini di tassi d'interesse, notiamo aumenti, ma a un ritmo molto moderato, in quanto l'inflazione, anche nella zona euro, rimane ancora ben al di sotto dell'obiettivo delle banche centrali. Siamo ancora molto lontani da un ciclo di rialzo dei tassi, poiché non sono all'orizzonte segnali di un sostenuto aumento dell'inflazione. Riteniamo pertanto che il contesto dei bassi tassi di interesse continuerà, anche se a breve termine potremmo aspettarci a un loro lieve aumento.

Come devono orientarsi gli investitori?

BAHRKE: Anche il prossimo anno il dollaro continuerà a essere una buona guida per il mercato. Un dollaro debole significherebbe assistere al déjà-vù del 2017, dove la liquidità a buon mercato del dollaro USA ha sostenuto in particolare i mercati in via di sviluppo. Un dollaro al rialzo, per contro, avrebbe l'effetto opposto e sarebbe piuttosto negativo per classi d'investimento rischiose. L'inflazione è un altro macro fattore importante. L'aumento significativo dell'inflazione costringerebbe le banche centrali a tirare fortemente le redini della politica monetaria, il che certamente non farebbe bene ai mercati e all'economia globale.

Quali consigli concreti possiamo dare agli investitori?

BAHRKE: Attualmente la politica monetaria sta modificando il suo ruolo. In seguito alla recente restrizione si sta evolvendo da forza trainante per i mercati e le economie nazionali a spinta antagonista.

Da un lato, negli ultimi anni la politica monetaria è stata uno dei principali motori dei mercati, dall'altro non esiste un modello storico per l'attuale restrizione quantitativa, cioè la riduzione del bilancio della Federal Reserve statunitense. Le conseguenze per il mercato sono quindi difficili da prevedere. In questo contesto, è consigliato un portafoglio ben diversificato. Investire in azioni è tuttora sensato, ma badando complessivamente a un rischio leggermente ridotto. Gli investitori dovrebbero quindi

preferire regioni e settori difensivi e puntare sulla presa di beneficio per le azioni maggiormente salite nel 2017.

Come ottenere un rendimento ragionevole e costante in un ambiente con tassi di interesse pari a zero o addirittura negativi, preservando il valore delle risorse?

BAHRKE: In un contesto di tassi d'interesse bassi, gli investitori dovrebbero anche abbassare le loro aspettative. Attualmente riteniamo che, tra l'altro, i titoli di stato statunitensi con scadenze più lunghe siano valutati correttamente o siano addirittura economici. Ci sono anche buone opportunità nei paesi in via di sviluppo. In questo ambito riponiamo maggiore fiducia nelle obbligazioni in valuta forte, quindi obbligazioni in dollari, in quanto sono suscettibili di performance

legate alla quotazione del dollaro.

Cos'altro porterà il 2018?

BAHRKE: Il mercato è sostanzialmente guidato da due forze fondamentali:

avidità e paura. In parole povere, bisognerebbe acquistare quando la paura è maggiore (e il mercato è al ribasso) e vendere quando l'avidità governa il mercato. La natura umana purtroppo funziona al contrario. La maggior parte degli investitori nel 2017 ha realizzato ottimi profitti. Questo, comprensibilmente, fa aumentare l'appetito. È opportuno comunque non farsi guidare troppo da precedenti successi e non diventare avidi. È consigliato pensare ogni tanto alla presa di beneficio proprio quando le cose vanno al meglio. Questo concetto vale anche per il 2018.

LA PERSONA

Witold Bahrke



Witold Bahrke, Macro Strategist presso Nordea Asset Management. Master in Economia presso l'Università di Copenaghen. Ha iniziato la sua carriera come analista presso la Danske Capital di Copenaghen.

Successivamente è stato Senior Asset Allocation Strategist presso Nomura Global Markets a Londra.



Nordea (da “Nordic” e “Ideas”) è il più grande fornitore di servizi finanziari nel Nord Europa, con sede a Stoccolma. Nordea Asset Management, che gestisce una gamma selezionata di fondi d'investimento, è partner della Cassa di Risparmio.

Uno sguardo ai mercati azionari

È in arrivo una correzione?

In considerazione della durata dell'attuale fase rialzista delle azioni globali nonché dei molteplici rischi sul fronte politico, sempre più investitori in tutto il mondo si chiedono: Non è ora che arrivi una decisa correzione delle quotazioni?

Stando al barometro della borsa statunitense S&P 500, l'attuale “bull market” è partito nei primi giorni del marzo 2009. Da allora le quotazioni sono salite del 288% circa (data 18.12.2017). Soltanto in un'occasione, dal dicembre 1987 al marzo 2000, Wall Street ha registrato una fase rialzista ancora più lunga e più marcata, mettendo a segno un aumento del 582%. Il “bull market” però non muoiono di “vecchiaia”. In passato, nella maggior parte dei casi, a segnare la loro fine era una crisi del credito, uno shock dei prezzi del petrolio, degli shock esogeni o una politica monetaria più restrittiva. Considerato il deciso miglioramento dei requisiti patrimoniali delle banche negli ultimi anni e la contrazione del debito pubblico in rapporto al prodotto interno lordo (PIL) dei paesi industrializzati, è poco probabile assistere prossimamente a una crisi del credito. Anche il rischio di uno shock dei prezzi del petrolio appare a breve abbastanza remoto. Il mercato globale del petrolio viene ancora dominato da un eccesso di offerta. A ciò va aggiunto che attualmente il potere di determinazione del prezzo dell'OPEC è molto limitato, per via anche della persistente crescita dell'offerta di petrolio da

“I bull market non muoiono di vecchiaia. Non ci sono alternative alle azioni.”

parte dei produttori di “shale oil” statunitensi. In questo settore lo sviluppo tecnologico è enorme.

Per quanto riguarda gli shock esogeni, in primavera si terranno le elezioni politiche in Italia. C'è il pericolo che partiti euroscettici possano aumentare il loro consenso, anche se ultimamente

hanno leggermente ammorbidito le loro posizioni critiche. Preoccupano invece le persistenti tensioni tra gli Stati Uniti e la Corea del Nord, benché attualmente i mercati considerino molto remota la possibilità di un'escalation militare.

Con riferimento alla politica monetaria infine, le principali banche centrali dovrebbero renderla meno accomodante in modo molto graduale. Ciò è anche giustificato dall'inflazione ancora relativamente bassa. Il Consiglio direttivo della BCE del 26 ottobre ha prolungato almeno per nove mesi fino a fine settembre 2018 il programma di acquisto di attività, dimezzando tuttavia l'importo mensile degli acquisti che attualmente ammonta a 60 miliardi di euro, a partire da gennaio.

Come potete vedere, nel complesso il contesto globale per le azioni, rimane molto positivo. La crescita dell'economia mondiale sta accelerando e riguarda un po' tutte le regioni. Sia il Fondo monetario internazionale sia l'OCSE hanno recentemente rivisto leggermente al rialzo le loro stime di crescita.

Una nota dolente è rappresentata dalle valutazioni delle azioni. In base al rapporto tra prezzo e utili, queste si trovano attualmente ampiamente al di sopra della media degli ultimi 15 anni, anticipando pertanto un forte aumento degli utili nei prossimi anni. In questo modo, però, si riduce il potenziale per ulteriori rialzi delle quotazioni azionarie. Per aumentare il proprio patrimonio a medio termine, non ci sono però alternative alle azioni, visto il livello decisamente basso dei rendimenti delle obbligazioni in tutto il mondo (per debitori con merito creditizio elevato come la Germania, questi sono al momento addirittura sotto lo zero). Vale la pena, pertanto, inserire azioni in ogni portafoglio dosando e diversificando opportunamente tra le varie regioni.



Il grafico mostra lo sviluppo del barometro della borsa statunitense S&P 500 dal 1998 fino a fine novembre 2017. Da marzo 2009 le quotazioni sono salite del 288% circa (data 18.12.2017).

AL SERVIZIO ANDREAS SEPPI

Andreas Seppi posa la racchetta per parlare di alcuni aspetti forse non tanto conosciuti della sua vita

Andreas Seppi, "Atleta dell'anno 2015", è, senza ombra di dubbio, il tennista altoatesino che ha collezionato più successi nello sport bianco. Tuttavia, il caldarese è sempre rimasto con i piedi per terra. Per questa edizione del "JOURNAL" risponde alle nostre domande.

Prestazioni eccelse non esistono senza passione e impegno. Questo vale anche per te?

SEPPI: Assolutamente. Vale per tutti gli sport e non solo. Per raggiungere un traguardo devi lottare e spendere tanta energia. Ho dovuto rinunciare a molti aspetti che caratterizzano la vita dei giovani, ma volevo fortemente diventare un giocatore professionista, per cui il sacrificio non è pesato tanto.

La fiducia è la base e il collante di ogni rapporto personale. Quali sono state le tue esperienze più importanti in questo contesto?

SEPPI: È importante riuscire a trovare da subito una persona, un allenatore di cui ti puoi veramente fidare. Io ho avuto la fortuna di conoscere Massimo Sartori quando avevo appena undici anni; è ancora il mio coach. Massimo è una persona alla quale ci si può affidare del tutto. Anche i genitori e gli amici sono persone fidate, ma in modo diverso.

Come descriveresti la tua filosofia di vita?

SEPPI: Il mio sogno è sempre stato diventare un giocatore professionista di tennis. Negli ultimi quindici anni ho vissuto questo sogno e lo sto vivendo tuttora. La mia filosofia quindi è "Non sognare la tua vita, ma vivi il tuo sogno".

Vittoria e sconfitta fanno parte del gioco. Come gestisci situazioni difficili?

SEPPI: Lo sport ti mette spesso a confronto con queste situazioni. Il momento più difficile lo vivo quando, pur dando il massimo, ciò sembra non bastare per portare a casa un buon risultato. Allora ci vuole disciplina. Questo significa sfoderare lo spirito battagliero e dare ancora di più.

„Non sognare la tua vita, ma vivi il tuo sogno“ - questa è la filosofia di vita di Andreas Seppi.

Com'è il tuo rapporto con il denaro?

SEPPI: È una bella sensazione guadagnarsi da vivere praticando lo sport che ami. Migliore è la tua prestazione, più alti sono i guadagni. Sinceramente nello sport, il denaro è per me un aspetto secondario. Quando af-

valore, se non altro perché i miei genitori hanno destinato i fondi disponibili a me e la mia crescita sportiva. Gli sono molto grato per questo. Personalmente non ho mai gestito allegramente il mio denaro, anche se come giocatore professionista puoi toglierti qualche sfizio. Alla fine penso che sia una questione caratteriale.

Cosa ti aspetti dal tuo consulente bancario di fiducia?

SEPPI: Sicuramente di avere un interlocutore che ti accompagni con cognizione di causa nelle decisioni importanti. Devo potermi fidare di lui o lei. Fiducia che s'instaura quando sei cliente di una banca da molti anni e le tue esperienze sono positive. Per me è importante che mi sottoponga numerose possibilità e opzioni in merito a come investire il mio denaro, lasciando poi a me l'ultima decisione.

Quanti follower hai su Facebook?

SEPPI: Non ho un profilo Facebook, ma su Instagram sono 34.000.

Qual è il tuo piatto preferito?

SEPPI: È sempre una lotta tra pizza e Schlutzkrapfen.

“È sempre stato il mio sogno diventare giocatore professionista, Per questo la mia filosofia di vita è: Non sognare la tua vita, ma vivi il tuo sogno”.

fronti una partita di tennis, ti rendi ovviamente conto quanto potrebbe valere una vittoria, ma quello che ti spinge veramente è la passione.

Risparmiare è un valore. Una critica mossa ai giovani è di non avere senso per il risparmio. Qual è la tua opinione?

SEPPI: Dipende molto dall'educazione. Sono cresciuto in una famiglia in cui risparmiare era effettivamente un



LA PERSONA

Andreas Seppi

Data di nascita: 21 febbraio 1984

Segno zodiacale: pesci

Cresciuto a: Caldaro

Età: 33

Stato di famiglia: sposato con la gardenese Michela Bernardi dal 2016

Homepage: www.andreasseppe.com

Carriera:

Top Ranking ATP: 18 (2013)

Attuale Ranking ATP: 86

Dal 2004 fa parte della squadra italiana di coppa Davis. I più grandi successi sono la vittoria nel torneo ATP di Eastbourne nel 2011 e nei tornei di Belgrado e Mosca nel 2012. È arrivato fino al 18° posto nel ranking mondiale. Come unico tennista italiano è riuscito a rimanere già da oltre 11 anni sempre tra i Top-100.

Andreas Seppi è stata la grande attrazione dell'ultima "Sparkasse ATP Challenger Val Gardena", il più importante torneo di tennis in Alto Adige. Nella foto da sinistra a destra: Stephan Konder (Capo Servizio Comunicazione), Andreas Seppi, Siegfried Weifner (Direttore della Sparkasse a Ortisei) e Ambros Hofer (Direttore del torneo).



Moritz Moroder è Responsabile della Direzione Commercial Banking, al quale fanno capo i Responsabili delle varie Aree Retail e Imprese.



CI PRESENTIAMO

CLIENTELA PRIVATA ED AZIENDALE

I Capi Area nel territorio della Cassa di Risparmio

Il motto è: porre il cliente sempre al centro della nostra attenzione e soddisfare nel miglior modo possibile le sue esigenze. Questo è il principio sui cui si basa il modello di servizio della Cassa di Risparmio. I nostri consulenti sono quotidianamente impegnati a sviluppare una relazione di qualità con i propri clienti coniugando la forza di una rete di vendita radicata sul territorio. L'organizzazione prevede quindi la suddivisione del territorio in cinque Aree Retail ed in quattro Aree Imprese in modo da poter seguire i due segmenti di clientela con un maggior livello di focalizzazione. Chi sono, dunque, i Responsabili delle varie Aree?

I Capi Area Imprese sono:



Carmen Kerschbaumer
Bolzano/Isarco/Gardena



Christian Delvai
Merano/Venosta/Oltradige/Bassa Atesina



Helmut Villgrater
Pusteria/Badia



Mauro Danuso
Province di Trento e Verona nonché Nordest

Ecco i Capi Area Retail:



Joachim Mair
Merano/Venosta/Oltradige/Bassa Atesina



Marion Prast
Bolzano/Isarco/Gardena



Kurt Albert Jesacher
Pusteria/Badia



Stefano Broll
Province di Trento e Verona



Mirco Magagnini
Nordest

3 DOMANDE A MORITZ MORODER

Perché questa suddivisione del territorio in aree retail e imprese?

MORODER: Il leitmotiv della banca è „il Cliente al centro“ e quest'organizzazione è funzionale ad applicare questo concetto, in modo da poter seguire i due segmenti di clientela con un maggior livello di focalizzazione.

Che cosa significa in concreto “retail”?

MORODER: Comprende tutte le attività di consulenza verso la clientela privata, dalla gestione della liquidità agli investimenti, dai prodotti assicurativi ai finanziamenti, per citare gli esempi più importanti.

Qual è il focus in merito alla clientela aziendale?

MORODER: Un team di consulenti specializzati è a disposizione per dare un supporto specifico nei momenti decisivi per lo sviluppo dell'impresa. Il consulente va a visitare i suoi clienti direttamente in azienda, perché il contatto personale ha la massima priorità.

CI PRESENTIAMO

I TALENTI

Altamente motivati con grande potenziale

La Cassa di Risparmio di Bolzano investe nei giovani e li sostiene nel loro sviluppo professionale, soprattutto in prospettiva del cambiamento generazionale.

Sonia Albano, Capo Servizio Personale (nella foto a destra) spiega: “Si tratta di giovani il cui grande po-



tenziale è stato identificato e per i quali è stato concordato un piano di sviluppo professionale su misura per coinvolgerli fin da ora in attività e progetti strategici”.

I loro nomi sono Giacomo Bertorelle, Christian Giorgi, Viktoria Holzner, Fabio Manzato, Hannes Niederfringer, Federica Piller Hoffer, Alessandra Parise, Armin Plaickner, Daniel Platzer, Michele Rizzi, Hannes Rungaldier, Carol Schwienbacher e Ilaria Strambini.



3 DOMANDE A DIEGO RUSSO

Perché è importante investire nelle persone?

RUSSO: Il successo di un'azienda è fatto dalle persone, dal loro coinvolgimento e dalla loro dedizione all'impresa. Per poter contare su collaboratrici e collaboratori motivati e qualificati, la nostra Sparkasse investe molto nello sviluppo delle risorse umane.

Perché il “progetto talenti”?

RUSSO: I giovani talenti potranno guidare il cambiamento generazionale, il rinnovamento del management e contribuire attivamente all'ulteriore sviluppo della nostra banca. Siamo i primi in Italia ad aver realizzato un tale progetto, come ci confermano le società di formazione manageriale coinvolte.

Si gettano già ora le basi per il futuro della banca?

RUSSO: Il talento non emerge se domani non avremo la possibilità di



Diego Russo è Responsabile della Direzione Operations, al quale fanno capo i Servizi Organizzazione & Semplificazione, IT & Back Office, Personale e Acquisti.

inserirlo progressivamente e portarlo a subentrare in funzioni manageriali. Proprio questi giovani talenti individuati, saranno quindi il propulsore dei futuri successi aziendali.

ORIZZONTI NELL'ARTE

Calendario artistico 2018 con opere di artisti dell'Euroregio

Il calendario artistico 2018 della Cassa di Risparmio ha come tema "Orizzonti – Guardare oltre nell'arte e nella letteratura", al quale è stata dedicata anche la mostra artistica prenatalizia. Esempi dell'arte figurativa e della letteratura dimostrano quanto variegato e diversificato possa essere lo sguardo che spazia lontano.

Il calendario comprende una selezione rappresentativa di tredici opere di artisti dell'Euroregione Tirolo-Alto Adige-Trentino. Le vedute mostrate, per lo più interpretazioni



Nella foto da sinistra, i curatori Carl Kraus ed Eva Gratl, nonché Gerhard Brandstätter e Nicola Calabrò.

pittoriche, fotografiche o letterarie, presentano una gamma molto variegata di soluzioni artistiche, provenienti dal territorio dell'Euregio – perfettamente in linea con il carattere trasversale dell'arte in un territorio storico. Il 'panorama' letterario e artistico ci dà spazio per riempirlo con la nostra fantasia e i nostri pensieri, per contemplare solo l'immagine naturale oppure anche per comprendere lo stato d'animo, forse per recepire un 'panorama' come ampliamento dei propri orizzonti.

EVENT

JAZZ & WINE

Grande partecipazione per la serie di eventi

Gli eventi "Jazz & Wine" presso alcune filiali della Cassa di Risparmio sono stati molto apprezzati. Dopo la prima in Piazza Walther a Bolzano, in autunno sono seguiti gli eventi di Brunico e Merano.

Niente come la musica è in grado di creare la giusta atmosfera, soprattutto se in combinazione con degli ottimi vini. La Sparkasse, con queste piacevoli serate, ha voluto dare ai propri clienti la possibilità di vivere la banca ed i suoi collaboratori in modo diverso. Visto il successo, questo format si ripe-

terà anche in futuro. Al pubblico sono stati proposti concerti di musica Jazz, in collaborazione con il Jazz Festival Alto Adige, unito a una piacevole degustazione di vini e fingerfood.

A Brunico toccava al direttore della filiale, **Gerd Stolzlechner** fare gli onori di casa, mentre **Michaela Kargruber** ha condotto la serata durante la quale l'Amministratore Delegato dell'Abbazia di Novacella **Urban von Klebelsberg** ha presentato i vini della cantina dell'Abbazia. Il gruppo altoatesino "Michele Giro 4tet" ha deliziato gli ospiti con brani di musica Jazz.

A Merano gli ospiti sono stati ricevuti

dal Capo Area **Joachim Mair** e dal Direttore della filiale **Johann Reinthaler**. Il gruppo "Revensch" della nota cantante e sassofonista altoatesina **Helga Plankensteiner**, composto

da sei musicisti altoatesini, è stato presentato dal Presidente di Jazz Festival Alto Adige, **Klaus Widmann**, mentre i vini proposti durante la degustazione



La Jazz-Band Revensch ha saputo intrattenere brillantemente il pubblico.

e accompagnati da uno sfizioso fingerfood, sono stati illustrati dal Direttore della Cantina Nalles-Magrè, **Gottfried Pollinger**.

UN TUFFO NEL PASSATO

SPARKASSE-VINTAGE

Cosa accadde 150 anni fa?

150 anni fa veniva inaugurata non solo la ferrovia del Brennero, ma vi sono stati numerosi altri avvenimenti di portata internazionale e locale.

Nel 1867 ad esempio, lo zar di Russia vendette l'Alaska agli Stati Uniti d'America per la somma di 7,2 milioni di dollari.

Il 1° aprile 1867 fu inaugurata l'esposizione universale a Parigi. La fiera durò fino al 2 novembre e contò circa dieci milioni di visitatori. Hanno partecipato 52.200 espositori provenienti da 32 Paesi.

L'8 giugno 1867 invece fu fondato l'impero austro-ungarico o monarchia

danubiana che tramontò poi nel 1918. Con una superficie di ca. 676.000 km² (1908) fu il secondo Paese per dimensione in Europa e con 52,8 milioni di abitanti (1914) il terzo per popolazione. Nel 2017 ricorre il 150° anniversario della morte di **Franz Anton von Kofler** (1788-1867), socio fondatore della Cassa di Risparmio di Bolzano nel 1854, considerato una delle figure di spicco nella Bolzano dell'Ottocento.

Terminata la formazione commerciale a Trento e Vicenza, entrò a far parte della ditta commerciale Menz con sede a Bolzano e nel 1830 fondò la propria attività commerciale e finanziaria. Nel 1848 fondò il cotonificio, la prima fabbrica moderna in Alto Adige. Quando il

Magistrato mercantile venne sciolto e la Camera di Commercio prese il suo posto, nel 1851 Kofler fu nominato primo presidente della nuova istituzione. Diede un contributo significativo all'illuminazione a gas a Bolzano, che nel 1861 fece risplendere la città piena di luce. I suoi numerosi interessi spaziavano dall'economia, alla storia, all'arte, alla cultura.

Kofler si impegnò anima e corpo alla conservazione e alla valorizzazione dei suoi castelli Klebenstein e Presule, così come di Castel Roncolo di cui era affittuario. Fu socio attivo della Cassa di Risparmio di Bolzano sin dalla sua fondazione, nel 1854, fino alla sua morte nel 1867. Grazie ai suoi meriti professionali, nel 1855, ottenne il titolo nobiliare. Fino alla fine



Franz Anton von Kofler, socio fondatore della Cassa di Risparmio di Bolzano, è considerato una delle figure di spicco nella Bolzano dell'Ottocento.

del mese di ottobre gli è stata dedicata una mostra nel Museo Mercantile di Bolzano.

LADINIA

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

In questa edizione proseguiamo la rubrica "Tesori nascosti". I direttori di filiale e i loro collaboratori presentano peculiarità delle loro località. Dopo le filiali attorno al lago di Garda, tocca ora alle nove filiali della Sparkasse del territorio ladino rappresentato dalla Val Gardena, Val Badia, la Val di Fassa e il Cadore. Il simbolo che unisce le località è il gruppo del Sella (foto al centro).



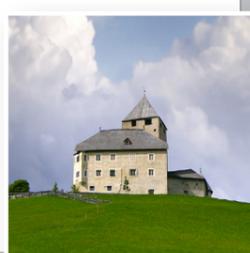
Da sin. Damian Fill, Sergio Soppelsa, Ewald Moroder, Silvia Perathoner (Direttrice), Andrea Perathoner e Hugo Anton Vinatzer.

Silvia Perathoner: "La chiesa "S. Maria Assunta" di **Selva di Val Gardena** con l'immagine miracolosa di Lucas Cranach è un famoso luogo di pellegrinaggio. Da vedere il Castello Gardena in stile rinascimentale (nella foto) e i ruderi di Castel Wolkenstein, noto per il soggiorno del menestrello e poeta medievale Oswald von Wolkenstein".



Da sin. (davanti) Valentina Clara, Lucia Cirella, Evelin Erlacher, (dietro) Christian Giorgi, Massimo Nicosia (Direttore), Renato Costamolung, Simon Frenademetz.

Massimo Nicosia: "**La Villa** è una località conosciuta per la pista da sci Gran Risa teatro di gare di coppa del mondo. Interessante la residenza Rubatsch, nota anche come Castel Colz (nella foto) costruita tra il 1518 e il 1525 da Hans von Rubatsch. Alla fine del Cinquecento passò nelle mani dei signori di Colz. Oggi la residenza ospita manifestazioni culturali".



Da sin. Roberto Pizzini, Tiziana Bassot, Klaus Dapoz (Direttore) e Margot Caroline Oberbacher.

Klaus Dapoz: „**Corvara** è un centro turistico in alta Val Badia, meta ogni fine giugno, inizio luglio della maratona delle Dolomiti, una gara ciclistica attorno al gruppo del Sella. Un nuovo target turistico sono i golfisti. A Corvara e dintorni hanno sede alcuni dei migliori ristoranti d'Italia. Da vedere la chiesa parrocchiale di S. Caterina risalente al 1347 (nella foto) con un polittico della scuola del Danubio".



Da sin. Petra Brugger, Gabriel Malsiner, Siegfried Weifner, Franco Max Remo Kostner, David Rifesser, Romana Maria Denicolò, Martina Complon (Direttrice), Raffael Landolfo.

Siegfried Weifner: "Grazie ai moderni impianti di risalita, direttamente da **Ortisei** è possibile raggiungere l'Alpe di Siusi o la Seceda, con una splendida vista sulle Dolomiti. Da vedere è la chiesa parrocchiale, l'enorme statua di S. Ulrico di Ludwig Moroder e la pala dell'altare "Adorazione dei re" di Josef Moroder-Lusenber. Da citare anche la chiesa di San Giacomo (ladino: "dlieja da Sacun"), che si trova sopra Ortisei in mezzo al bosco".



Da sin. Barbara Zardini (Direttrice) e Andrea Ties.

Barbara Zardini: "**Badia** confina con i parchi naturali Puez-Geisler e Fanes-Sennes-Braies. Molto visitata è la casa natale di padre Josef Freinademetz a Oies, il missionario in Cina, proclamato santo nel 2003. Da vedere è anche il Santuario di Santa Croce meta di pellegrinaggi (nella foto). Badia è anche conosciuta per i suoi masi centenari".



Da sin. Manuel Mellauner, Valentina Ghedini, Luca Rizzo e Martin Lerchner (Direttore).

Martin Lerchner: "**San Vigilio** è il capoluogo del comune di Enneberg. Al Plan de Mareo, come è chiamato in ladino, lontano dalla principale arteria stradale, è un eccellente luogo di villeggiatura. Ha dato i natali agli sciatori Manfred e Manuela Mölgg e a Katharina Lanz che armata di forcone, combatté le truppe di Napoleone".



Da sin. Deborah Secchi, Denise Crepez, Riccardo Donei (Direttore) e Alessio Marziani.

Riccardo Donei: "**Canazei**, situato alla fine della Val di Fassa, è una nota località per il turismo invernale ed estivo che, grazie alla sua vicinanza alla Marmolada ed al gruppo del Sella, offre incredibili panorami in qualsiasi stagione. Con 1.465 metri di altezza s.l.m., è tra i trenta comuni italiani più "alti". Canazei è sede annuale di una prova del campionato mondiale di skyrunning, una particolare disciplina delle corse in alta montagna".



Da sin. Andrea Tabacchi, Laura Venturoli, Gianni Prest, Elena Monti (Direttrice), Sara Sacchet e Andrea Marcolina.

Elena Monti: "**Pieve di Cadore** è il capoluogo storico della Magnifica Comunità di Cadore. Degni di nota, oltre al Palazzo della Magnifica Comunità, la cinquecentesca casa natale (oggi museo) del famoso pittore Tiziano e la Chiesa arcidiaconale con tele di Tiziano. Da segnalare anche il "Messner Mountain Museum Dolomites" di Reinhold Messner che sorge sul Monte Rite, nel cuore delle Dolomiti tra Pieve di Cadore e Cortina d'Ampezzo".



Da sin. Nicola Quandel (Direttore), Meri Da Col e Angelo Vecellio Salto.

Nicola Quandel: "**Auronzo di Cadore**, centro di turismo invernale ed estivo, nel suo vasto territorio comprende anche il famoso lago di Misurina e le Tre Cime di Lavaredo (la parete settentrionale fa parte del Comune di Sesto). Degno di nota è anche il polo di Monte Agudo, famoso centro di sci d'inverno, mentre d'estate si può sfrecciare sul Fun Bob più lungo del mondo".

