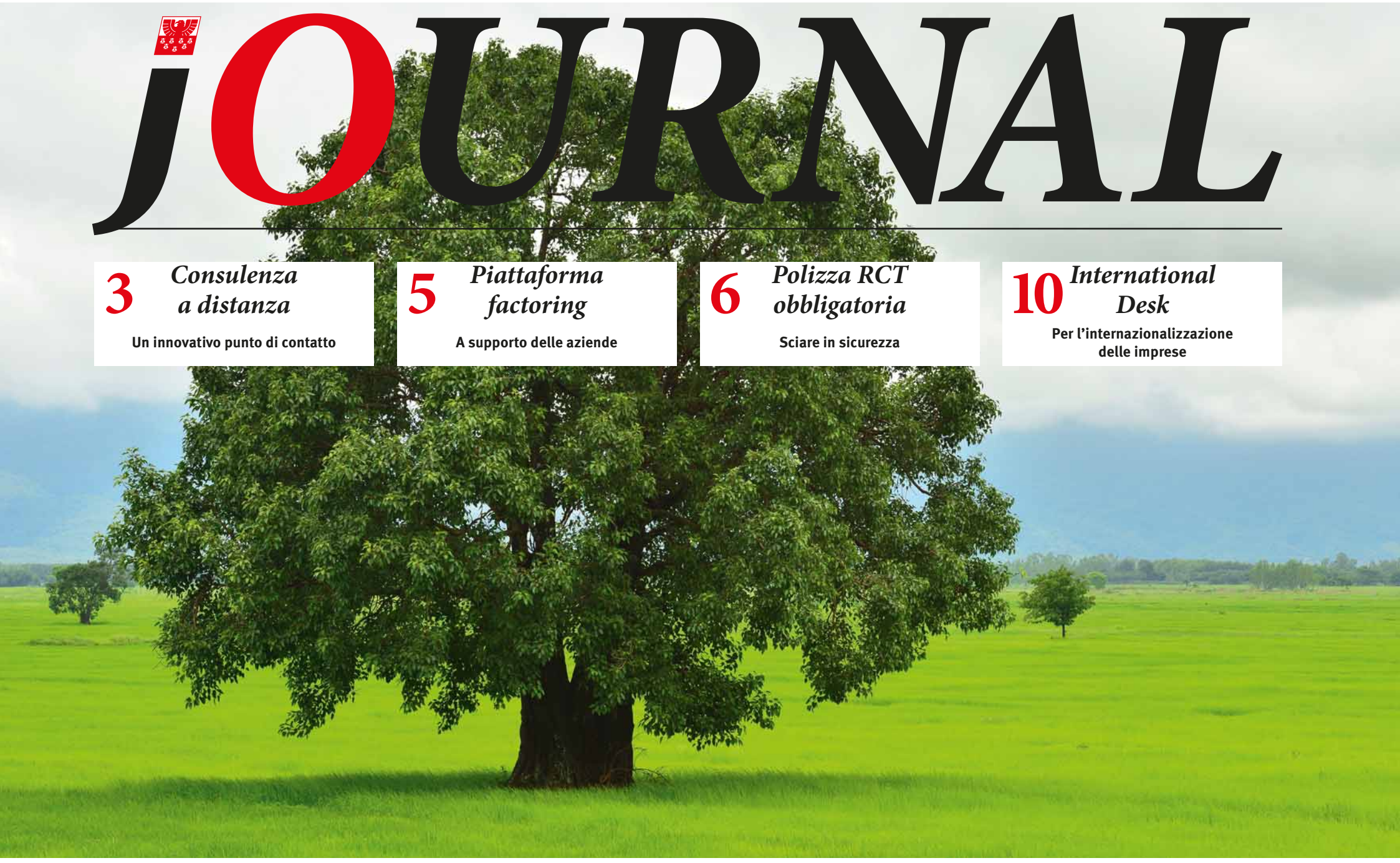
jOURNAL

3 *Consulenza a distanza*
Un innovativo punto di contatto

5 *Piattaforma factoring*
A supporto delle aziende

6 *Polizza RCT obbligatoria*
Sciare in sicurezza

10 *International Desk*
Per l'internazionalizzazione delle imprese



I PUNTI CARDINE DI SPARKASSE

Un partner di fiducia da decenni fortemente radicato sul territorio

A colloquio con Gerhard Brandstätter, Presidente in carica dal 2014, attualmente al suo terzo mandato 2019-2021.

Signor Presidente, è appena tornato da incontri a livello nazionale ed europeo. Com'è vista Sparkasse? Qual è l'opinione che si ha della banca?

Brandstätter: Un'ottima opinione direi, sia presso le istituzioni nazionali, come ABI e ACRI, sia presso le istituzioni europee, come ESBG (Gruppo Europeo delle Casse di Risparmio) ed anche le autorità di Vigilanza hanno apprezzato il percorso virtuoso di Sparkasse. Questo è frutto di tutta la squadra Sparkasse; ricordo i nostri sforzi in termini di riduzione dei rischi, i ratios accompagnati dalla percentuale record delle coperture generate dagli accantonamenti collocano Sparkasse ora fra le migliori tre banche a livello nazionale e consolidano ulteriormente le basi per contenere l'esposizione ad eventuali rischi futuri. Gli utili negli ultimi anni sono sempre cresciuti, i ricavi da servizi, grazie all'attività di consulenza, sono al livello più elevato mai registrato nella storia della banca. Le masse di risparmio gestito hanno registrato un raddoppio rispetto ai valori di fine 2015.

"Il motto di Sparkasse è sempre stato: impegno locale e visione globale. Un motto che si traduce in identità condivisa, valorizzazione dei punti di forza e iniziative per essere sempre più vicini al cliente e al territorio."

Una squadra affiatata e produttiva, da sette anni, da quando si è insediato il nuovo Consiglio di Amministrazione (CdA) con Lei come Presidente.

Brandstätter: È vero. A partire dall'Amministratore Delegato nonché Direttore Generale Nicola Calabrò, al Vice-Presidente Carlo Costa e tutto il CDA, il Collegio dei Sindaci e poi management e collaboratori, direi che siamo un'ottima squadra. Colgo l'occasione per esprimere i miei complimenti e ringraziare tutti per il loro assiduo impegno, in particolar modo nel difficile periodo pandemico vissuto negli ultimi due anni. Una riconoscenza particolare va naturalmente alla Fondazione Cassa di Risparmio di Bolzano; abbiamo vissuto tempi impegnativi sette anni fa, superati ora brillantemente.

Con i collaboratori, quest'autunno, si è svolto lo Sparkasse Outdoor Forum, presso il Messner Mountain Museum a Castel Firmiano.

Brandstätter: In tal occasione, partendo dai fatti storici di Castel Firmiano, ampliato e fortificato dall'Arciduca Sigismondo d'Austria detto il danaroso verso la fine del Quattrocento, e luogo simbolico della rivendicazione dell'autonomia altoatesina a capo di Silvius Magnago, ho avuto occasione di ricordare che proprio a Castel Firmiano, nel 2015, con Reinhold Messner come testimonial, è stato dato il via ufficiale all'ultimo aumento di capitale della Banca, conclusosi con grande successo che ci ha permesso, tra l'altro, di rafforzarci patrimonialmente e di mantenere la nostra autonomia.

Recentemente è stato annunciato il lancio di un'offerta pubblica di acquisto sulle azioni di CiviBank. Un nuovo importante capitolo nella storia di Sparkasse?

Brandstätter: Nel corso del mese di giugno 2021 Sparkasse aveva acquisito inizialmente una partecipazione di poco inferiore al 10% di CiviBank. Successivamente, in occasione dell'aumento di capitale, la partecipazione è salita a poco più del 17%. Abbiamo ora preso una decisione strategica molto importante che siamo convinti creerà ulteriori opportunità di sviluppo per Sparkasse in una chiara ottica di unione delle forze di due istituti sani e performanti. Si tratta di banche accomunate da una visione molto simile che privilegia il valore delle relazioni con le persone ed i territori e che potrà permettere al nuovo gruppo di esprimere un potenziale di crescita molto importante. La collaborazione fra le due banche, che dispongono di una rete di filiali largamente complementari, permetterà di far nascere nuove progettualità con sinergie ed efficientamento dei costi e

Gerhard Brandstätter (1ª foto) insieme a Pietro Sella (Presidente Pri.Banks), Giuseppe Guzzetti (ex Presidente ACRI), Antonio Patuelli (Presidente Abi), nella 2ª foto insieme a Reinhold Messner e nella 3ª foto in occasione del primo accordo trinazionale tra Casse di Risparmio con i vertici di Sparkasse Offenburg/Ortenau e Caisse d'Epargne Grand Est Europe.

avere l'ambizione di realizzare iniziative che i due istituti individualmente non avrebbero potuto perseguire. In generale ne avranno benefici gli azionisti, i clienti, i dipendenti ed i territori di riferimento.

Transizione si chiama la grande sfida. Si parla dell'onda dell'innovazione che sta cambiando il mondo. Che implicazioni ha questo quadro per il mondo bancario?

Brandstätter: Si tratta di servire un'economia e una clientela molto più dinamiche che in passato. In aggiunta, oggi i consumatori approcciano tutti i servizi, incluso quello bancario, anche in maniera digitale. Un esempio molto efficace è la videocomunicazione. Prima della pandemia questa modalità veniva usata solo in contesti informali, ma negli ultimi due anni gli impieghi in ambito professionale sono cresciuti esponenzialmente. Per un business di servizi come quello bancario l'impatto è molto rilevante.

Quindi le filiali bancarie serviranno sempre meno?

Brandstätter: Le filiali bancarie con fronte strada servono storicamente a tre compiti: fare consulenza, attrarre nuovi clienti e gestire la materialità delle operazioni. Oggi però la tecnologia sta cambiando i paradigmi. Buona parte delle operazioni ormai si possono fare in modalità self service oppure online. Anche i clienti in certi casi possono essere acquisiti online e la consulenza fatta in video e in remoto. Questo ovviamente non significa che le filiali spariranno come le cabine telefoniche: anzi, molti clienti ne sentiranno sempre bisogno per determinati servizi. Per particolari servizi saranno sempre necessarie, e ricordiamoci di una cosa, il contatto umano personale, ha un valore che l'online difficilmente riesce a dare e quindi, come già detto, si dovrà coniugare tradizione e sviluppo.

E il concetto di banca territoriale ha ancora senso in un'era digitale?

Brandstätter: Il motto di Sparkasse è sempre stato: impegno locale e visione globale. Un motto che si traduce in identità condivisa, valorizzazione dei punti di forza ed iniziative per essere sempre vicini al cliente e al territorio. Insomma, la banca è ben radicata nel presente ma guarda anche al futuro. A riguardo vorrei citare i Post Millennials (i nati dopo l'anno 2000) che saranno connotati con logiche di pensiero, comportamenti d'acquisto e modalità di ingaggio nuove ed accentueranno ulteriormente il gap già oggi presente con la generazione che li precede. Le banche devono essere preparate a relazionarsi con questo tipo di clientela e l'offerta bancaria dovrà adeguarsi per rispondere alle esigenze e alle aspettative delle nuove generazioni. Essere una banca che apporti un reale valore nella quotidianità delle persone, puntando sull'eccellenza, adattandoci al cliente e non viceversa al servizio di circuiti regionali che sono la spina dorsale della nostra economia. Questa è la regola vincente da seguire.

Come vede quindi il futuro di Sparkasse?

Brandstätter: Vicinanza al cliente, omnicanalità, digitalizzazione e sostenibilità. Sono questi i pilastri su cui dovrà essere costruita l'evoluzione di Sparkasse. Saranno sempre centrali gli investimenti sulle persone con in parallelo una forte spinta sull'evoluzione dei servizi digitali. Investimenti nella formazione, evoluzione della figura professionale dell'impiegato bancario in consulenti specializzati e formati sulle esigenze dei propri clienti. Il digitale costituisce già oggi una modalità di connessione tra la banca e il cliente che in futuro diventerà sempre più centrale ma non potrà sostituire il valore ed il ruolo delle persone e della loro capacità di relazione. Il digitale sarà un semplificatore dell'interazione, ma il cliente ha diritto di scegliere se e quando affidarsi alla competenza e alla sensibilità delle nostre persone, che si distinguono per competenza e professionalità.

"Dobbiamo puntare sull'eccellenza, adattandoci al cliente e non viceversa. Questa è la regola vincente da seguire."

"Vicinanza al cliente, ommnicanalità, digitalizzazione e sostenibilità. Sono questi i pilastri su cui dovrà essere costruita l'evoluzione di Sparkasse."

In 10 anni il numero di sportelli bancari in Italia si è ridotto da 33.600 a 23.500. In generale le banche stanno ridimensionando la rete delle filiali, mentre Sparkasse apre una filiale addirittura in centro della città di Bologna. Qual è il motivo?

Brandstätter: Abbiamo un'idea molto diversa rispetto alla filiale tradizionale. Le nostre sedi sul territorio sono in realtà veri e propri uffici di consulenza dove possiamo garantire un presidio delle relazioni con la clientela basato su riservatezza e qualità, affiancando questo servizio all'utilizzo di strumenti di collaborazione a distanza. È una delle leve attraverso cui vogliamo crescere. Si tratta di trasformare la filiale tradizionale in hub dove incontriamo i clienti che necessitano di un'interazione in presenza per servizi a maggior valore aggiunto come la consulenza e prodotti di investimento.

Un futuro quindi alquanto positivo per Sparkasse. Quali sono i punti cardini a cui orientarsi?

Brandstätter: Si tratta di proiettare la banca fra automazione e consulenza personalizzata, attraverso più canali integrati fra loro per soddisfare tutte le esigenze. Dobbiamo continuare a essere un punto di riferimento per i nostri clienti mantenendo una forte attenzione all'impatto dei nostri progetti anche in termini di sostenibilità. E al centro vi è sempre anche il tema della specializzazione, e quando parlo di specializzazione, mi riferisco anche al capitale umano. Nel nostro mestiere la tecnologia aiuta, ma è la qualità della consulenza a fare la differenza. Concludendo, dobbiamo essere protagonisti di un'efficace digital trasformation, con tecnologie innovative, competenze trasversali e un approccio cliente-centrico mettendo al centro dei nostri processi comunque sempre la persona.

Recentemente è stato presentato il libro "Monete e banche medievali tra le Alpi e l'Adriatico" sulla storia monetaria e bancaria medievale edito dalla Cassa di Risparmio. Banche e monete, un matrimonio ormai consumato?

Brandstätter: Nel libro è stato evidenziato che le monete nell'era medievale avevano un ruolo essenziale. Quelle di Merano erano la valuta in uso nell'intera area geografica tra le Alpi e l'Adriatico, un'area di transito tra nord e sud che ha sempre avuto un ruolo di collegamento tra i popoli, superando i confini nazionali. Si chiamavano "tirolini" e godevano di buona fama, essendo il loro titolo particolarmente stabile per cui la quantità d'argento in esse contenuta praticamente non variava da moneta a moneta. Oggi la stessa area rappresenta il territorio di riferimento della nostra banca, da sempre ponte tra nord e sud, caratterizzato dal reciproco rispetto di culture diverse. Sono passati tanti secoli, di recente siamo entrati nell'era contactless, ovvero i pagamenti vengono effettuati in maniera virtuale. Secondo alcune stime nel 2021 i pagamenti contactless per acquisti "in store" sono cresciuti di due terzi ed i pagamenti digitali per acquisti online del 25% circa. Qualora questa tendenza continui a ritmi così sostenuti è facile che il denaro "materiale" nel prossimo decennio sarà sempre più ridotto, ma rimarrà una significativa traccia delle relazioni economiche e delle evoluzioni storiche.

NASCE LA CONSULENZA A DISTANZA

Un innovativo punto di contatto per la clientela che ottimizza la gestione del tempo attraverso l'operatività a distanza

Filippo Sandei (al centro), Responsabile della nuova Business Unit Consulenza Virtuale, con il suo team.

Da una recente indagine di mercato risulta che il 95% della clientela Sparkasse è rimasta soddisfatta del contatto telefonico o video che ha avuto con il/la suo/a consulente ed ha espresso sempre più spesso l'esigenza di comunicare attraverso nuove modalità, una tendenza ulteriormente incrementata dall'emergenza sanitaria. Con la Consulenza a distanza – il nuovo servizio offerto ai nostri clienti mediante consulenti qualificati – siamo convinti di colmare un bisogno sempre più diffuso: interagire con la Banca a distanza per soddisfare i vari bisogni!

Abbiamo chiesto a **Moritz Moroder, Responsabile Direzione Commercial Banking**, cosa significa offrire ai Clienti questo nuovo servizio:

"Sparkasse si è posta l'obiettivo di sviluppare un ulteriore modo di fare banca, evolvendo il modello di relazione con il cliente e avvicinandolo ad una consulenza a distanza, senza la necessità di recarsi in filiale. Vogliamo pertanto arricchire il nostro modello di servizio aggiungendo un tassello fondamentale e arrivando a seguire il cliente a 360 gradi. Offriamo l'opportunità di interagire con i nostri consulenti da remoto per soddisfare una grande varietà di bisogni, anche tra i più complessi: dalla semplice richiesta di informazioni commerciali, alla gestione di prodotti e servizi posseduti, dall'acquisto di un prodotto semplice come una carta, alla sottoscrizione di un fondo; ora la nostra clientela ha tutti gli strumenti per contattare Sparkasse, anche comodamente da casa."

"La Consulenza a distanza è il progetto più importante del nuovo piano industriale"

Nicola Calabrò, Amministratore Delegato e Direttore Generale

Aggiunge **Sergio Lonoce, Responsabile Direzione Operations**, spiegando quali sono le tecnologie che permettono alla Banca di realizzare un progetto così ambizioso:

"Nell'ultimo biennio abbiamo avviato un programma di trasformazione digitale che consente alla Banca di affrontare il nuovo modo di relazionarsi con la clientela in modo efficace e sicuro. Per realizzare la Consulenza a distanza abbiamo lavorato su tutti gli abilitanti necessari alla gestione del cliente da remoto, coordinando sinergicamente le diverse iniziative trasformative. Il programma ha visto coinvolti la digitalizzazione di centinaia di moduli e contratti e lo sviluppo di un ambiente adibito al caricamento degli stessi per consentire la firma a distanza; inoltre, abbiamo rinnovato l'Internet Banking, oggi ricco di nuove funzionalità e con un perimetro in costante crescita di prodotti fruibili anche in modalità totalmente self-service. Parallelamente, abbiamo lavorato alla configurazione di una nuova suite di contatto che integra una grande varietà di canali (telefono, mail, form di ricontatto, chat), accentrati in un'unica piattaforma, facilmente gestibile dai consulenti remoti."

UN NUOVO CANALE

Due domande a **Filippo Sandei, Responsabile della nuova Business Unit Consulenza Virtuale**.

Filippo, una vita in Rete, poi alla guida del Servizio Organizzazione e ora di nuovo nel Commerciale come Responsabile della Business Unit Virtuale: che impatto ha avuto il tuo percorso sull'imprinting della Consulenza a distanza?

Sandei: L'esperienza maturata per molti anni in rete è un bagaglio veramente prezioso sotto molti aspetti: tra le altre cose mi ha permesso infatti di raccogliere nel tempo le esigenze dei clienti toccando con mano bisogni e necessità talvolta non ancora indirizzati dalla Banca. Proprio dal dialogo aperto è nata l'idea di investire su un nuovo servizio che fosse sviluppato in modalità omnicanale - ossia aperto a molteplici modalità di interazione, in presenza o a distanza - veloce ed efficiente e che consentisse al cliente di minimizzare tempo e sforzi soddisfando rapidamente le proprie necessità secondo la modalità di contatto di volta in volta preferita. Inoltre, l'esperienza come responsabile Organizzazione mi ha aiutato a coniugare le esigenze di customer experience con la complessità della gestione della trasformazione digitale, ponendo attenzione ai giusti aspetti strategici e operativi con l'obiettivo di realizzare un servizio "a misura di cliente".

Come opererà la Business Unit Virtuale e come si coordinerà con la Rete riguardo la gestione dei Clienti?

Sandei: La Business Unit Virtuale, come detto, rappresenta un ulteriore canale a disposizione della clientela: insieme alla Rete di Filiali fisiche lavoreremo per sviluppare al meglio le esigenze dei nostri clienti ed attirarne di potenziali, in logica pienamente cooperativa. Le Filiali, inoltre, saranno tenute aggiornate sulle attività svolte dalla Business Unit Virtuale sui propri clienti. Non dimentichiamo, infine, che gran parte delle evoluzioni sviluppate per la Consulenza a distanza, quali per esempio la vendita a distanza tramite la digitalizzazione dei contratti, verranno rese disponibili anche per la Rete.

I VANTAGGI PER I CLIENTI

Il nuovo servizio a distanza offre i seguenti vantaggi:

- Accessibile con **orari estesi** rispetto alla filiale.
- In grado di **offrire consulenza qualificata, rispondendo** alla maggior parte delle **esigenze** del cliente. Infatti, per concludere l'operazione a distanza, il cliente necessita unicamente della sottoscrizione dell'online banking ON, con il quale può firmare i contratti digitalmente.
- Chiamando il **numero clienti 840 052 052** sarà possibile accedere a diversi servizi per categorie di prodotto – dai finanziamenti agli investimenti, dalle polizze danni alle carte – e chiederne l'acquisto o la gestione degli stessi; un consulente esperto procederà a riconoscere il cliente digitalmente, assicurando i più elevati standard di sicurezza.
- Oltre al canale telefonico, la grande novità è rappresentata dall'introduzione della **chat**, inizialmente accessibile da app mobile.
- A questa si aggiunge la possibilità di utilizzare la **mail** e i **moduli di richiesta ricontatto** dal sito Sparkasse.it e dall'Online Banking "ON". Il cliente potrà servirsi di questi canali per accedere ad un perimetro di servizi in costante evoluzione.
- Contribuisce alla sostenibilità ambientale, abbattendo le emissioni di CO_2 - offrendo l'opportunità al cliente di ridurre le visite in filiale - e diminuendo drasticamente l'utilizzo di carta, attraverso la firma di moduli digitali.

L'ANNO 2030 E LE SFIDE CHE CI ATTENDONO

L'importanza della sostenibilità e il ruolo del territorio

FAUSTO MANZANA IN INTERVISTA

Vai alla videointervista

L'anno 2030 e le sfide che ci attendono: per ogni azienda e per l'intero territorio. Come affrontarle? Lo abbiamo chiesto a Fausto Manzana, Presidente di Confindustria Trento e amministratore delegato di GPI, azienda leader nel campo dell'informatica socio-sanitaria.

Presidente, Confindustria Trento ha lanciato il progetto "Duemilatrentino - Futuro Presente": un progetto che, oltre per il Trentino, è di esempio per altri territori. Ci può spiegare brevemente di cosa si tratta?

Manzana: Con questo progetto abbiamo voluto avviare una riflessione, aperta al contributo di tutti gli stakeholder del territorio, che potesse confluire in una proposta di visione per un Trentino "sostenibile" dal punto di vista ambientale, sociale ed economico. Uno sviluppo che passa certamente attraverso il rafforzamento economico-produttivo del territorio. Il modello di lavoro è certamente esportabile.

Come si sviluppa il progetto?

Manzana: Il progetto si sviluppa in tre step di lavoro, che confluiranno in tre documenti di orientamento e posizionamento strategico, da condividere con le Istituzioni, la comunità imprenditoriale e l'opinione pubblica. L'iniziativa ha preso avvio nella primavera scorsa, e all'Assemblea Generale dello scorso ottobre abbiamo presentato il primo Position Paper dal titolo "Centralità dell'individuo e della qualità della vita". Il prossimo Position Paper sarà dedicato alla "Transizione Sostenibile", l'ultimo alla "Società Trentino 5.0" che comprende e sviluppa i precedenti, proponendo un modello centrato sul benessere dell'essere umano che implica un approccio di sviluppo integrato tra aziende e territorio.

"Come territorio dinamico e sostenibile non possiamo fare altro che continuare ad essere avanguardia d'Italia."

L'obiettivo primario da raggiungere?

Manzana: Riaffermare il Trentino, attraverso un forte rilancio dell'Autonomia e il posizionamento su servizi e produzioni a valore aggiunto, nella cornice di un "nuovo Umanesimo". Come territorio dinamico e sostenibile non possiamo fare altro che continuare ad essere avanguardia d'Italia per le politiche e le migliori pratiche per la qualità della vita, del fare impresa e del lavoro. Riteniamo che il Trentino possa ambire a diventare la regione europea leader nella sostenibilità.

Presidente, lei prima di rappresentare gli industriali è un imprenditore con un'azienda che negli anni è divenuta leader nel settore dei servizi sanitari a livello internazionale. Tuttavia rimane comunque molto legato al territorio. Per quali motivi?

Manzana: Sì, sono molto legato al nostro territorio, sono ragionevolmente convinto che l'azienda che rappresento sia un prodotto del nostro Trentino.

L'ospedale di Gerusalemme ha scelto un robot targato GPI per la gestione della propria farmacia interna. La sua azienda ha concluso un contratto sulla robotica addirittura in Cina. Senza dubbio non si tratta solo di fortuna. GPI, dunque, un'eccellenza nel mondo. Un'azienda da lei fondata e giunta ad altissimi livelli in soli tre decenni. Qual è il segreto?

Manzana: Siamo volti alla soluzione dei problemi: ci definiamo problem solver più che software house. È questa la chiave del nostro successo.

Come ha affrontato la crisi economica causata dalla pandemia globale?

Manzana: In questo particolare periodo di emergenza abbiamo dimostrato che la nostra forza sta nel saper reagire velocemente, operando al fianco delle strutture sanitarie in modo da garantire la continuità dei servizi essenziali per i cittadini. Lo attestano i risultati molto positivi dell'esercizio 2020 con la crescita in doppia cifra e confermano GPI quale partner strategico per il mondo della sanità.

Fausto Manzana (a sinistra) insieme all'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò in occasione della presentazione ufficale di Duemilatrentino.

La persona

Nato a Rovereto (TN), classe 1959, dal febbraio 2019 ha assunto la **presidenza di Confindustria Trento**. Siede nel Consiglio generale di Confindustria e nel Consiglio delle rappresentanze regionali e per le politiche di coesione di Confindustria. È **Presidente e Amministratore Delegato di GPI**. Diplomato all'istituto tecnico industriale, **avvia un'attività imprenditoriale**. Identifica fin dall'inizio la sanità come mercato di riferimento. **Nasce così nel 1988 a Trento "GPI-Gruppo Per l'Informatica"**, che in pochi anni cresce, arrivando a controllare un importante Gruppo di aziende specializzate. Oggi supera i 6.000 dipendenti, distribuiti tra le sedi sull'intero territorio Italiano e nelle sedi delle controllate estere in Austria, Francia, Germania, Malta, Polonia, Russia, Spagna e Usa, con oltre 2.200 clienti pubblici e privati.

Palazzo Stella, sede di Confindustria Trento.

DUEMILATRENTINO

L'iniziativa "Duemilatrentino - Futuro Presente", promossa da Confindustria Trento con il supporto di Sparkasse e l'affiancamento professionale di The European House - Ambrosetti, è un grande progetto di visione sulle sfide e le opportunità che si aprono per il sistema trentino. Il naming è frutto della crasi tra "Trentino" e "2030": data simbolo di un futuro talmente prossimo – un "futuro presente" per l'appunto – che il progetto necessariamente traguarda, per disegnare traiettorie di più ampia percorrenza.

NUOVO SERVIZIO

NOVITÀ!

FACTORING: UNA MARCIA IN PIÙ

Nuova piattaforma digitale per il supporto finanziario alle aziende

Nell'ottica di favorire un ulteriore sviluppo nel segmento aziende, Sparkasse, in partnership con la società Workinvoice, offre un nuovo strumento di supporto finanziario al capitale circolante delle imprese tramite lo strumento del factoring. Si tratta della possibilità di anticipare online, tramite una piattaforma digitale, l'incasso dei propri crediti commerciali.

"Il factoring rappresenta uno strumento molto importante per l'ottimizzazione del capitale circolante delle imprese, tanto più in quei Paesi come l'Italia dove maggiori sono i tempi di pagamento nelle transazioni commerciali", spiega **Emiliano Picello**, Responsabile della Direzione Corporate Banking e Servizi per l'Estero. "In collaborazione con il nostro nuovo partner Workinvoice, fintech nata nel 2013 con sede a Milano, offriamo ai nostri clienti aziendali la possibilità di cedere online, tramite una piattaforma digitale, le proprie fatture. L'Invoice Trading di Workinvoice è la soluzione digitale scelta da migliaia di imprese per ottenere liquidità immediata in maniera molto più semplice e flessibile rispetto alle soluzioni tradizionali." aggiunge **Roberto Negri**, Responsabile dei Servizi Finanziari per le Imprese.

Come funziona? Attraverso la piattaforma digitale le aziende possono cedere i propri crediti a investitori istituzionali selezionati da Workinvoice, e le fatture possono così essere convertite rapidamente in liquidità mediante una soluzione flessibile ed innovativa.

I VANTAGGI

I principali benefits che il nuovo servizio garantisce sono:

- ✓ Creazione di liquidità in tempi rapidi: l'azienda ottiene il corrispettivo nel giro di 4-6 gg dal completamento della richiesta
- ✓ Riduzione dell'esposizione commerciale e del rischio di insoluti verso i clienti
- ✓ Certezza nei tempi di incasso
- ✓ Eliminazione del lavoro di recupero crediti
- ✓ Semplicità: nessun obbligo di cessione integrale dei crediti. L'azienda può vendere anche solo una fattura.
- ✓ Flessibilità: può aderire alla piattaforma anche una piccola società di capitali e cedere singole fatture di importi anche minori (purchè superiori a 10.000 euro)
- ✓ Efficacia: con la cessione del credito pro soluto l'azienda migliora la sua posizione finanziaria, trasformando i crediti in liquidità
- ✓ Miglioramento degli indicatori di bilancio con impatto positivo sul Rating

- ✓ È IAS compliant, ossia è conforme alle norme internazionali per la contabilità IAS (International Accounting Standards) in quanto consente la derecognition (ossia la cosiddetta "eliminazione contabile") del credito
- ✓ Non ha impatti sulle Banche Dati (Centrale dei Rischi gestita dalla Banca d'Italia), non essendovi obbligo di segnalazione
- ✓ Consente politiche commerciali espansive, con maggiori dilazioni ai clienti e/o pagamenti più rapidi ai fornitori
- ✓ Attraverso l'intermediazione di Sparkasse, il cliente ottiene condizioni di norma più convenienti rispetto all'accesso diretto alla Piattaforma Workinvoice.

Che cos'è il Factoring? Si tratta di una cessione, con notifica al debitore, di crediti di natura commerciale vantati dal cedente verso un predefinito numero di debitori, con anticipazione, in parte, del corrispettivo e copertura del rischio del mancato pagamento dovuto ad insolvenza dei debitori.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI

I finanziamenti agevolati prevedono una serie di vantaggi se messi a confronto con altre soluzioni di credito presenti sul mercato. Uno dei principali benefici è dato dal tasso di interesse che risulta inferiore rispetto agli standard offerti.

BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI

Sparkasse e la Banca Europea per gli Investimenti (BEI) hanno siglato una Convenzione con cui si rende disponibile un nuovo Plafond per finanziamenti agevolati di complessivi 60 milioni di euro. Il Plafond è disponibile per finanziamenti a medio-lungo termine in favore delle Piccole e Medie Imprese Small (PMI) e Mid Caps (imprese con fino a 499 dipendenti) con una quota di 15 milioni di euro specificamente destinata a supportare iniziative aventi ad oggetto l'Azione **per il Clima e la Sostenibilità Ambientale**, tematiche alle quali Sparkasse dedica da tempo una particolare attenzione. Questa nuova convenzione prevede una quota di finanziamenti specificamente dedicati a supportare le aziende che pongono lo sviluppo sostenibile e l'attenzione ai temi "green" al centro della propria strategia:

FONDO CENTRALE DI GARANZA

Finanziamenti assistiti dalla garanzia del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI (FCG): Sparkasse offre un'agevolazione pubblica rilasciata sotto forma di fidejussione dello Stato a garanzia degli affidamenti concessi dalla Banca in misura variabile tra il 30% e il 90%. Possono accedervi le piccole e medie imprese (PMI - imprese con un numero di dipendenti fino a 249) appartenenti a quasi tutti i settori merceologici. I finanziamenti possono avere durata fino a 15 anni e beneficiano di condizioni economiche particolarmente favorevoli grazie anche al **ridotto assorbimento di capitale**.

BENI STRUMENTALI NUOVA SABATINI

Trattasi di finanziamenti per l'acquisto di beni strumentali quali **macchinari, impianti, attrezzature, hardware, software e tecnologie digitali**, accompagnati da contributi statali. Possono accedervi le Piccole e Medie Imprese ed hanno una durata fino a 5 anni. Il contributo viene erogato in unica soluzione dal Ministero dello Sviluppo Economico ed oscilla tra il 7 ed il 10% del finanziamento.

EUROPEAN INVESTMENT FUND

Si tratta di finanziamenti assistiti dalla garanzia del Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI) dedicati alle Piccole e Medie Imprese PMI e Small Mid Caps, in possesso di requisiti che dimostrano l'orientamento dell'impresa alla **Ricerca, Sviluppo ed Innovazione** (RS&I). Vi sono due tipi di finanziamento: il mutuo FEI ed il prestito d'esercizio FEI. Entrambi beneficiano di condizioni economiche agevolate.

COOPERATIVE DI GARANZIA

Finanziamenti agevolati assistiti da garanzia delle Cooperative di Garanzia convenzionate: i Confidi facilitano l'accesso al credito che rilasciano garanzie alle imprese socie, interessate al **supporto finanziario e consulenziale** delle Cooperative stesse. L'operatività oggi risulta ulteriormente rafforzata dalla possibilità di accedere alla controgaranzia del Fondo Centrale di Garanzia, che rende ancora più efficace questo strumento di sostegno al tessuto imprenditoriale.

SCI ALPINO E SNOWBOARD

SCIARE SICURI

Copertura RC e infortuni: vai sul sicuro con Sparkasse

Entra in vigore la nuova legge: lo sciatore (sia con ski, sia con snowboard) che utilizza le piste da sci alpino deve possedere un'assicurazione RCT (Responsabilità civile verso terzi). Sparkasse offre da subito interessanti soluzioni.

Ogni sciatore che utilizza le piste da sci alpino ha l'obbligo di possedere un'assicurazione che copra la propria responsabilità civile per danni o infortuni causati a terzi. La sanzione prevista per chi non possiede l'assicurazione va da 100 a 150 euro, oltre al ritiro dello skipass. Sparkasse offre insieme al partner assicurativo Net Insurance interessanti soluzioni:

- ✓ **Protection Mountain** - Polizza istantanea acquistabile tramite l'app ON che offre oltre alla RC fino ad un massimale di 250.000 euro per danni causati involontariamente a terzi, anche l'indennizzo in caso di infortunio e il rimborso spese ricerca e soccorso. La polizza può essere attivata **anche solo per un giorno**, per una o più persone, direttamente online.
- ✓ **Protection Patrimonio** - Polizza annuale che protegge **l'intera famiglia** nella vita quotidiana e sulle piste da sci contro le pretese finanziare di terzi. Per legge, infatti, è previsto l'obbligo di risarcimento per le richieste giustificate dei danni causati sulle piste. E chi non ha la polizza RC, dovrà attingere direttamente dal proprio patrimonio privato. Protection Patrimonio copre i danni causati a persone e a proprietà.
- ✓ **Protection Benessere e Salute** - Polizza annuale che garantisce a te e alla tua famiglia una **protezione completa** di fronte a eventi inaspettati come un incidente sulle piste da sci. Molti degli incidenti che avvengono sulle piste, in cui è difficile stabilire un colpevole, vengono trattati come concorso di colpa. Non è quindi garantito che la sola assicurazione RCT basti ed è invece più probabile che a rispondere sia la propria assicurazione infortuni, se in possesso, che non è obbligatoria, ma che comprende: Assistenza, Spesa di cura da Infortunio, Rimborso spese dello sciatore, Responsabilità Civile e Tutela Legale.

Vieni in filiale, riceverai tutte le informazioni per poter scegliere il pacchetto assicurativo adatto alle tue esigenze.

LE ESIGENZE DI VITA FAMIGLIARE

NOVITÀ IN ARRIVO!

PROTECTION-PET

La polizza per proteggere il tuo amico a quattro zampe attivabile tramite la nuova App ON

Dalla partnership tra Sparkasse e Net Insurance nasce il nuovo prodotto assicurativo Protection-Pet, la soluzione pensata per sostenere i proprietari di animali domestici a prendersi cura dei loro amici a quattro zampe, nello specifico cani e gatti registrati.

Per le spese veterinarie legate ad infortunio o malattia con o senza intervento chirurgico, inclusi controlli ed analisi. Con Protection-Pet, un pacchetto semplice e conveniente, scegli tu dove curare il tuo cucciolo, anche dal tuo veterinario di fiducia.

Protection-Pet è una polizza attivabile esclusivamente digitalmente attraverso la nuova App ON, tramite smartphone oppure via web, mediante l'online banking di Sparkasse. Inoltre, tramite online banking è possibile effettuare l'eventuale denuncia di un sinistro inerente i propri amici a quattro zampe e gestire il rinnovo della polizza.

Ma cosa significa "Pet"? Si tratta di un termine inglese e significa "animale da compagnia" e nell'uso comune designa tutti gli animali domestici tenuti per affezione, escludendo gli animali selvatici e quelli allevati per la produzione di alimenti.

In cosa consiste Protection-Pet? Lo abbiamo chiesto a **Manuel Persona**, Responsabile Distribuzione Assicurativa in Sparkasse: *"Si tratta di una polizza che copre le spese per interventi chirurgici o ricoveri, i costi funerari e le spese di ricerca per ritrovamento qualora il nostro cane o gatto sia scomparso. Una soluzione appositamente studiata per chi ama gli animali e tiene alla loro salute."*

NOVITÁ

MUTUO GREEN

Per investimenti in efficientamento energetico

Sparkasse lancia il Mutuo Green per la casa ad alta efficienza energetica. Il nuovo finanziamento, con una durata fino a 30 anni e un tasso favorevole, è dedicato a privati per sostenere l'acquisto o la costruzione di una nuova abitazione ad alta efficienza energetica (classe B o superiore) o la sua riqualificazione tramite un miglioramento di almeno due classi energetiche.

Il prodotto Mutuo Green tra i suoi punti di forza offre diversi vantaggi tangibili e concreti:

- ✓ condizioni economiche migliorative rispetto a un mutuo standard,
- ✓ durata estendibile fino a 30 anni,
- ✓ vantaggi economici derivanti dalla minore spesa legata ai consumi energetici
- ✓ e, in caso di ristrutturazione, un aumento del valore del proprio immobile.

Già da qualche anno Sparkasse ha intrapreso un percorso che vede la banca riporre una crescente attenzione a tematiche di sostenibilità. Numerose sono le iniziative sviluppate, raggruppate nell'offerta Sparkasse GREEN, che ora si arricchisce ulteriormente con il mutuo green a sostegno di scelte che favoriscano una riduzione delle emissioni in ambito domestico.

Per maggiori informazioni, tutti gli interessati sono invitati di rivolgersi ai nostri consulenti.

IL GIUSTO EQUILIBRIO

Sparkasse ha ottenuto l'importante certificazione

"Diversità, inclusione e coinvolgimento sono valori alla base della nostra cultura aziendale", spiega **Marika Bordin**, Responsabile del Servizio People Management, e aggiunge: "Già da alcuni anni, infatti, abbiamo orientato le nostre progettualità e investito in attività formative per sviluppare una cultura manageriale e di gestione del Personale inclusiva, ovvero favorire la crescita dei collaboratori, l'integrazione tra le persone, sostenendo le pari opportunità e valorizzando attitudini e diversità."
Sparkasse ha però voluto fare un ulteriore passo in questa direzione, consapevole dell'importanza di consolidare concretamente una cultura organizzativa pronta ad accogliere esigenze di vita famigliare nell'ambito dell'attività lavorativa, garantendo flessibilità e servizi a supporto, in aggiunta a quanto già previsto dalla contrattazione e/o dagli accordi aziendali vigenti.
La nostra Banca ha, quindi, avviato alcuni mesi fa il processo di **certificazione Audit Famiglia & Lavoro**, progettando nuove iniziative, interventi e strumenti di **work-life balance** prevedendone la realizzazione nell'arco del prossimo triennio. Per le progettualità individuate, quali ad esempio servizi per la famiglia, supporto alla genitorialità, servizi di assistenza e cura alla persona, iniziative divulgative e di sensibilizzazione su tematiche sociali, **Sparkasse ha ottenuto la certificazione Audit Famiglia & Lavoro**, marchio facente parte dell'european work and family audit della Fondazione tedesca Hertie, il cui Ente licenziatario per lo sviluppo e la gestione locale sul territorio dell'Alto Adige è la Camera di Commercio di Bolzano in coordinamento con la Provincia Autonoma di Bolzano.
Grande soddisfazione ed entusiasmo in Sparkasse per questo riconoscimento che rappresenta anche un importante impegno a mantenere la propria azione attiva sul tema della Responsabilità Sociale (CSR) e dello sviluppo di una cultura aziendale innovativa.

audit
famigliaelavoro

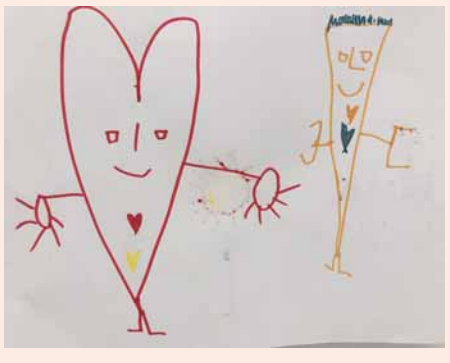
Nella foto da sinistra a destra il Segretario Generale della Camera di Commercio, Alfred Aberer, la Responsabile del Servizio People Management Marika Bordin, l'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò, l'auditrice Ilse Egger e Waltraud Deeg, Vice-Presidente della Provincia Autonoma di Bolzano, nonché Assessora alla Famiglia.

SPARKASSE SUMMER DIVERSITY CONTEST

Che cos'è per te la diversità e l'inclusione? – Questo la domanda posta al centro del progetto "Diversity & Inclusion", che ha coinvolto con diverse iniziative tutta la Banca. Si è concluso ad ottobre con molta partecipazione ed interesse lo "Sparkasse Summer Diversity Contest". È stato chiesto ai collaboratori ed ai loro familiari di rappresentare con creatività, inviando una foto o un disegno, il concetto di "diversità" e di "inclusione". Una giuria interna ha poi selezionato le foto e i disegni più rappresentativi, che sono stati votati dai collaboratori stessi e premiati.

Eccone alcuni:
Secondo **Martina F.** di 10 anni, la diversità si rappresenta con delle mani intrecciate inserendo anche la zampetta del suo gatto Bellissimo!

Per **Tommaso B.** di 6 anni, invece, la diversità è il signor Carota che abbraccia la signora Cuore.



Gianfranco M., signore di 61 anni, ha rappresentato la tematica immortalando il suo cane che accudisce piccoli pulcini.

Dalle opere dei nostri artisti è emerso un unico fil rouge: **siamo tutti diversi, dentro e fuori, ma siamo noi stessi! Evviva la diversità e l'inclusione anche in Sparkasse!**

TRA LE ALPI E L'ADRIATICO

Monete e banche medievali – Il tesoro di Padova

HELMUT RIZZOLLI IN INTERVISTA

Vai alla videointervista

Prof. Helmut Rizzolli è un riconosciuto esperto in materia di numismatica. Lo abbiamo intervistato per spiegarci l'importanza del cosiddetto "tesoro di Padova", di proprietà di Sparkasse, e per illustrarci l'importante sviluppo economico avvenuto nell'area compresa tra le Alpi e l'Adriatico, dal punto di vista della numismatica, perché, come disse il grande storico Theodor Mommsen: "Dove la storia tace, o mente, parlano le monete."

Prof. Rizzolli, può descriverci brevemente l'importanza del tesoro di monete di proprietà della Cassa di Risparmio in riferimento all'area monetaria dell'epoca tra le Alpi e l'Adriatico?

Rizzolli: Il "tesoro di Padova" rispecchia la supremazia dei cosiddetti "tirolini", ossia delle monete tirolesi, appartenenti all'area monetaria di Verona, nel territorio tra le Alpi e l'Adriatico. Sbalordisce scoprire quanto l'area di transito tra le Alpi e l'Adriatico abbia sempre avuto un ruolo di collegamento tra i popoli.

E sbalordisce anche il fatto che tale area coincida con il territorio attuale di Sparkasse. Quali furono le aree monetarie di allora tra le Alpi e l'Adria?

Rizzolli: Si tratta di tre aree, le quali per lungo tempo spaziavano anche oltre la barriera alpina: l'area veronese, nonché quella di Augusta e di Aquileia.

Quali erano le zecche più importanti nel nostro territorio?

Rizzolli: Sono molto di più di quanto si possa immaginare. Innanzitutto sono da ricordare quelle appartenenti all'area monetaria veronese, con la zecca di **Verona, Trento, Merano, Padova, Treviso, Dobbiaco/Lienz** (dal 1460) e **Hall in Tirolo** (dal 1477). Vi sono poi le zecche di **Innsbruck** e **Bressanone**, appartenenti all'area monetaria di Augusta. Infine, nella terza area monetaria, quella aquileiese, abbiamo la zecca di **Aquileia** che negli ultimi vent'anni del Trecento fu trasferita a **Cividale**, nonché di **Trieste** e di **Lienz** (fino al 1460) in Tirolo, quest'ultima a cura dei Conti di Gorizia.

Nell'epoca in questione, vale a dire attorno all'anno 1330, Merano era la capitale di un'area monetaria che si estendeva dalla zona dell'Inn e del Danubio fino all'Adriatico. Come fu possibile?

"Il tesoro di proprietà della Sparkasse rispecchia la supremazia dei tirolini nel territorio tra le Alpi e l'Adriatico."

Rizzolli: Grazie al loro contenuto d'argento costante, le monete di Merano godevano di grande fiducia in tutto questo vasto territorio. Quando i conti del Tirolo riuscirono ad interrompere i flussi d'argento dalle miniere in Germania verso il sud, le coniazioni di Merano aumentarono a dismisura e conquistarono i mercati nella pianura del Nordest. Merano fu la capitale monetaria tra Alpi e Adriatico e la città mercantile di Bolzano il suo fornitore d'argento.

Quale fu il ruolo della città mercantile di Bolzano?

Rizzolli: In questo nuovo scenario monetario, il conte del Tirolo inserì il redditizio istituto della "Silberstange" ("sbarra d'argento"), una sorta di dogana per l'argento importato dai mercanti tedeschi con funzione di cambio valuta. I mercanti dal nord venivano a Bolzano soprattutto per approvvigionarsi di vino ed olio d'oliva ma prima di poter fare acquisti dovevano cambiare i loro lingotti d'argento con monete meranesi, a un tasso per loro comunque vantaggioso. Fu Bolzano, la città mercantile a beneficiare maggiormente di questa operazione. Grazie agli introiti di questa "dogana per l'argento" si raggiunsero apici di produzione di 500.000 monete all'anno.

Quali furono le conseguenze sulle aree monetarie attigue?

Rizzolli: Nella città sul Passirio fu coniato il primo "kreuzer", destinato a diventare una delle monete più longeve dell'area tra Alpi e Adriatico. Sulle vie commerciali verso Augusta e lungo l'Inn fino all'Alta Baviera il grosso mainardino divenne una apprezzata moneta. In direzione dell'Adriatico, la popolarità di cui godevano sia i grossi aquilini, sia i vigintenari mainardini era talmente grande che la Repubblica di San Marco dovette sospendere temporaneamente la coniazione del grosso Matapan.

Passiamo alla zecca di Verona, già allora importante centro politico ed economico...

Rizzolli: Le coniazioni veronesi conobbero il periodo di massimo successo a partire dall'epoca degli Ottoni, gli imperatori sassoni che fecero diventare la città il capoluogo della grande regione amministrativa denominata Marca di Verona. Alla fine del XII secolo i denari imperiali veronesi arrivarono a conquistare anche Venezia e il litorale Adriatico. Quando tuttavia i conti del Tirolo riuscirono ad interrompere i flussi d'argento dalle miniere in Germania verso il sud, le coniazioni di Merano aumentarono a dismisura mentre l'attività di conio a Verona veniva interrotta per mancanza di

(continua sulla pagina seguente)

IL TESORO IN ESPOSIZIONE DIGITALE

La Cassa di Risparmio di Bolzano ha acquistato, ormai 35 anni fa, un prezioso tesoro composto da oltre 4.000 monete d'argento, sotterrato a Padova intorno all'anno 1329. Questo tesoro, importantissimo per la numismatica, è stato a suo tempo acquistato per poterlo conservare nella sua interezza e per evitare che venisse disperso attraverso la vendita delle singole monete. Inoltre, il tesoro di monete, per la quasi totalità di tipo tirolese, dimostra l'enorme importanza dell'Arco Alpino per l'area economica dell'Italia settentrionale. La Banca desidera rendere maggiormente accessibile questo meraviglioso patrimonio culturale, sia con l'esposizione digitale, sia con la pubblicazione del libro che ne documenta l'importanza.

L'ESPOSIZIONE

Il tesoro è ora esposto nella filiale di Piazza Walther a Bolzano, dove si può ammirare anche in forma digitale: attraverso touchscreen e un grande schermo è possibile visualizzare le monete selezionate virtualmente in perfetto ingrandimento e allo stesso tempo è possibile informarsi sulla storia monetaria e bancaria medievale. Inoltre, è previsto che in futuro sarà esposto anche in altre filiali Sparkasse.

IL LIBRO

Il libro, recante il titolo "Monete e banche medievali tra le Alpi e l'Adriatico", è stato redatto su richiesta di Sparkasse per offrire una visione facile ed accessibile al sistema monetario e bancario di oltre mille anni fa, nel periodo che va dall'anno 920 al 1519, nell'area geografica compresa tra le Alpi e l'Adriatico. Al fine di attrarre un pubblico più ampio, oltre agli appassionati di numismatica, sono state esaminate anche le prime forme del sistema bancario. La storia medievale delle monete, delle banche e del commercio costituisce una unità inscindibile nella storia economica moderna. La Sparkasse ringrazia l'autore prof. Helmut Rizzolli, che in quest'opera ha messo a frutto tutte le sue conoscenze e le sue ricerche inerenti al mondo finanziario medievale. Il libro è acquistabile in libreria.

Merano,capitale di un’area monetaria che si estendeva dalla zona dell’Inn e del Danubio fino all’Adriatico.

metallo nobile. La moneta meranese raggiunse una tale popolarità sul mercato che anche i potenti signori di Verona dovettero coniare tirolini e aquilini chiaramente ispirati a quelli meranesi.

Quale fu il ruolo di Cangrande della Scala, alla cui corte soggiornò anche Dante Alighieri, il quale, come si può presumere, usò pure tirolini e aquilini, come quelli presenti nel tesoro della Sparkasse, e morì nel 1321, esattamente 700 anni? Quali furono le ricadute sulle zecche di Vicenza, Padova e Treviso?

Rizzolli: Cangrande estese entro pochi anni il dominio scaligero a tutte le città dell’Italia nordorientale tranne Venezia. Così fece coniare a **Vicenza** imitazioni degli aquilini meranesi.

E le zecche di Padova e Treviso?

Rizzolli: Tra la fine del Duecento e i primi decenni del Trecento le città di **Padova** e **Treviso** avviarono nuove emissioni monetarie. Nonostante molte monete veneziane affluissero ogni giorno nelle città della pianura veneta, Padova e Treviso decisero di avviare anche la produzione di denari grossi d’argento, che altro non erano che imitazioni dei denari grossi aquilini di Merano. Nonostante la vicinanza della Serenissima, fino al Trecento avanzato, la terraferma continuava perciò a guardare all’area monetaria veronese e ai denari prodotti dalle zecche di quei territori.

Parliamo della città di Padova dove è stato sotterrato il tesoro.

Rizzolli: Il contenuto del tesoro nascosto prima del 1329 a Padova parla chiaro: 804 grossi aquilini meranesi, 1182 vigintenari mainardini, 2034 imitazioni di aquilini e 9 imitazioni dei vigintenari mainardini, i cosiddetti “tirolini” e soltanto 6 monete da Bologna/Modena. I grossi aquilini del conio meranese con le loro imitazioni provenienti da Treviso, Padova, Vicenza e Mantova e i nuovi vigintenari meranesi assieme alle loro imitazioni prodotte a Mantova, Acqui ed Ivrea dominavano la circolazione monetaria nell’Alta Italia del Trecento.
La città di Padova, provvista di un debole sistema di fortificazione, è successivamente caduta in mano agli Scaligeri che la governarono da settembre 1328 fino a luglio 1337. Lo stesso Cangrande morì a Treviso nel 1329, presumibilmente avvelenato. In questo periodo di turbolenze belliche, il tesoro è stato sepolto, e rinvenuto soltanto nel XIX secolo fuori le mura civiche di Padova.

La persona

Prof. Helmut Rizzolli

nato a Bolzano nel 1940, laurea in Economia e Commercio a Firenze, laurea presso la Facoltà di Storia dell’Università di Innsbruck con una tesi sulla storia monetaria dell’area storica tirolese prima del 1363, abilitazione all’insegnamento universitario in Archeologia medievale e moderna, con particolare attenzione per la storia monetaria, insignito della Croce d’oro della Repubblica Austriaca per meriti in campo scientifico, in riconoscimento della sua pluriennale attività di docente universitario ha ricevuto dal Rettore dell’Università di Innsbruck il titolo di professore onorario.

LA LEZIONE DA TRARRE DAGLI ULTIMI 20 ANNI

L’osservatorio dei nostri esperti della finanza

Sono già passati oltre 20 anni da quando, l’11 settembre 2001, due aerei si schiantarono a New York nelle Torri Gemelle del World Trade Center, causando 2.753 morti. L’attentato diede inizio alla guerra contro il terrorismo, “conclusasi” 20 anni dopo nel settembre 2021 con il ritiro delle truppe internazionali dall’Afghanistan. Che cosa significa per i mercati finanziari? Che lezione possiamo trarre dagli ultimi 20 anni?

Da allora (tra il 10 settembre 2001 e il 10 settembre 2021) le borse, ma anche obbligazioni e materie prime, ne hanno fatta di strada.
I prezzi delle azioni globali, ad esempio, misurate dall’indice MSCI World, sono aumentati del 303% in euro (7,2% p.a.).
Meglio ancora si è comportato l’S&P 500, l’indice più rappresentativo di Wall Street, lievitato del 361% in euro (7,9% p.a.), mentre l’indice MSCI EM, che misura l’andamento delle borse dei paesi emergenti, è balzato addirittura del 492% in euro (9,3% p.a.).
I prezzi delle azioni europee (STOXX Europe 600) sono invece saliti del 227% (6,1% p.a.), mentre a Piazza Affari l’indice delle blue chip FTSE MIB ha limitato il rialzo ad appena il 54% (2,2% p.a.). Le performance di cui sopra includono il reinvestimento dei dividendi.

NON SEMPRE I MERCATI SALGONO

L’andamento degli ultimi 20 anni non è stato però lineare, anzi. Tra il giugno 2007 e il marzo 2009 le azioni globali scesero ad esempio del 54% in euro, dopo essere già crollate del 58% tra il settembre 2000 e il marzo 2003.
Lo scorso anno, invece, in scia alla diffusione del coronavirus al di fuori della Cina, i prezzi delle azioni globali scesero in poco più di un mese, tra il 19 febbraio e il 23 marzo, del 34% in euro. Si trattò della più veloce correzione di tutti i tempi, a cui poi seguì però anche il più veloce recupero di sempre.

LE 3 LEZIONI PIÚ IMPORTANTI

Che lezione possiamo dunque trarre dagli ultimi 20 anni?
Essenzialmente tre.

- ✓ La prima lezione è che nel lungo periodo **i mercati azionari tendono a riflettere la crescita economica** e che, pertanto, conviene rimanere investiti nelle borse, nonostante gli inevitabili alti e bassi e i ciclici periodi di forte volatilità che sono e resteranno uno degli elementi caratterizzanti dei mercati finanziari. Ciò vale a maggior ragione nell’attuale contesto di rendimenti obbligazionari compressi o addirittura negativi anche per lunghe scadenze ed emittenti di minore o bassa qualità.

“La fretta è cattiva consigliera, mentre la pazienza è la virtù dei forti.”

- ✓ La seconda lezione è invece di **privilegiare un’ampia diversificazione a livello globale**, vista l’ampia dispersione mostrata dai vari paesi/regioni. Infatti, se da un lato le borse dei paesi emergenti sono salite del 492%, Piazza Affari ha guadagnato soltanto il 54%, battendo di appena 18 punti percentuali l’inflazione (1,5% p.a.). Scegliendo invece un investimento globale, l’investitore si sarebbe “assicurato” un guadagno del 303%.
- ✓ La terza lezione infine riguarda l’individuazione del corretto orizzonte temporale insieme ad **un congruo cuscinetto di liquidità**: nonostante almeno tre crisi economiche, finanziarie e pandemiche in un ventennio le azioni hanno dato mediamente grandi soddisfazioni a coloro che potevano permettersi di soprassedere sui periodi di correzione della durata anche di svariati anni. Chi invece ha avuto improvvise esigenze di liquidità senza aver predisposto un cuscinetto di liquidità o si è fatto prendere dal panico disinvestendo il proprio portafoglio, potrebbe avere addirittura perso denaro.

Il gergo lo sa: la fretta è cattiva consigliera, mentre la pazienza è la virtù dei forti.

L'INTERNATIONAL DESK DI SPARKASSE

Supporto nei processi di internazionalizzazione delle imprese

Sparkasse ha potenziato le attività di consulenza alla propria clientela nell'ambito dell'operatività con l'estero, supportando i processi di internazionalizzazione delle imprese clienti e ampliando la gamma di prodotti e servizi specialistici dedicati.

Massimiliano Manca (in piedi a destra), Capo Servizio International Desk con il suo team.

Il Servizio fa capo alla Direzione Corporate Banking e Servizi per l'Estero di cui è responsabile **Emiliano Picello** e offre i propri servizi ai diversi segmenti di clientela tramite la rete commerciale della banca. L'International Desk si occupa di assistere le aziende nei processi di internazionalizzazione e nelle attività connesse. Queste riguardano la riduzione dei rischi di vendita, le modalità di incasso, di pagamento e di finanziamento all'estero.

LE 4 ATTIVITÁ PRINCIPALI

Nell'Head Office di **Bolzano**, e negli Hub di **Vicenza** e **Verona**, si svolgono 4 tipi di attività:

- ✓ tutela dei rischi (per la banca e per i clienti);
- ✓ servizi di back office, e di gestione delle operazioni di trade finance;
- ✓ supporto alla rete, nel rapporto con la clientela che già opera con l'estero o che vorrebbe internazionalizzarsi,
- ✓ attività istituzionale di gestione delle relazioni con Enti, Istituzioni e banche estere in modo da permettere ai clienti di ottenere servizi, incassi, pagamenti, finanziamenti con più "sicurezza" e più "velocemente".

10 esperti coordinati da **Massimiliano Manca** e **Stefan Kerer** garantiscono la gestione del servizio e del mandato dei clienti nel rispetto della normativa interna e internazionale.

Grazie a **Astrid Pircher, Elisa Campion, Martin Gruber, Zeno Toffalini, Raoul Da Fre', Marco Ferrarese, Elisa Saterini e Vittorio Bianchi**, le nostre "7 api" volano in tutto il mondo per affermare la qualità dell'attività e la professionalità della nostra consulenza.

QUALCHE CURIOSITÀ

- ✓ Sparkasse dispone di oltre 600 corrispondenti esteri in 100 paesi nel mondo: è un po' come un centro corporate con 600 clienti da contattare, gestire, valutare.
- ✓ Nel 2021 i nostri clienti hanno scambiato flussi (oltre 5 miliardi di euro) con 190 paesi nel Mondo (nella classificazione internazionale i paesi riconosciuti sono 194).
- ✓ Sparkasse ha negoziato flussi in tutte le divise internazionali, comprese il renminbi cinese, il dirham di Dubai, la rupia indiana.
- ✓ La nostra Banca è riuscita ad emettere garanzie in lingua turca, in lingua lituana e in lingua slovena.

LA NOSTRA OFFERTA

SERVIZI E PRODOTTI

Sparkasse offre alla clientela tutti i servizi di

Trade finance

- ✓ Lettere di credito Import ed Export (anche con conferma)
- ✓ Tutta la bondistica (bid, advance, performance, payment, warranty, retention)
- ✓ Stand By Letter of Credit
- ✓ Letter of Intent

Finanziamenti ed anticipi

- ✓ Anticipi Estero
- ✓ Sconto Pro Soluto Export e Import
- ✓ Finanziamenti assistiti da Garanzia SACE.

Servizi d'incasso e pagamento

- ✓ Bonifico Estero
- ✓ Incassi Documentari Estero
- ✓ Incasso SDD (Sepa Direct Debit)
- ✓ L.C.R. (Lettre de change releve)
- ✓ Cash management per cash pooling multibanca

Servizi in divisa

- ✓ Conto Corrente multicurrency
- ✓ Intermediazione in cambi e copertura dei rischi di cambio e di tasso

Le sperimentate collaborazioni con primari player bancari mondiali consentono a Sparkasse di offrire nelle aree non presidiate direttamente un agevole accesso a servizi bancari per supportare la clientela nelle iniziative di internazionalizzazione.

SUPPORTO A 360 GRADI

Quattro domande a **Massimiliano Manca, Capo Servizio International Desk.**

Perché un cliente dovrebbe scegliere per l'estero Sparkasse rispetto ad una banca nazionale?

Manca: Perché siamo più bravi! A parte gli scherzi, siamo piccoli, ma siamo bravi; abbiamo una capacità che ci riconoscono clienti, concorrenti e corrispondenti: tutti i servizi della nostra banca "collaborano" per riuscire a soddisfare le esigenze della nostra clientela; Non è inusuale per il sottoscritto intervenire nei Comitati Credito per spiegare gli aspetti tecnici di una operazione assieme al Responsabile della Direzione Corporate (da cui dipende l'International Desk) o alla Finanza d'Impresa. Dove non arriviamo in termini di dimensione, siamo sicuramente concorrenziali nei tempi di risposta, e i nostri clienti apprezzano questa caratteristica.

Abbiamo parlato di internazionalizzazione e di aziende internazionalizzate, ma cosa vuol dire questo?

Manca: L'internazionalizzazione è il processo attraverso il quale le imprese si aprono a nuovi mercati esteri, instaurando rapporti con altre aziende, consumatori e istituzioni operanti sui quei territori, allo scopo di vendere, produrre, acquistare materie prime e prodotti finiti, o trovare nuove fonti di finanziamento.

Oltre a Bolzano e a Verona, l'International Desk è ora presente anche a Vicenza. In che forma?

Manca: Esatto, la predisposizione della nostra banca all'innovazione, ci ha permesso anche di costituire un hub operativo a Vicenza sempre sotto la supervisione del Middle Office di Bolzano e la responsabilità di Stefan Kerer; in questo modo riusciamo ad essere presenti ed efficienti in un'area a maggior concentrazione di export italiane.

Ci saranno evoluzioni dell'International Desk nei prossimi anni?

Manca: Completeremo la gamma di prodotti di trade finance introducendo lo smobilizzo "pro soluto" di crediti assistiti da voltura di polizza assicurativa Sace; lavoreremo anche nel 2022 per semplificare l'accesso ai servizi e alla contrattualistica dell'International desk; aumenteremo il numero dei corrispondenti per offrire alla clientela un'operatività sempre più specializzata ed efficiente.

SPARKASSE HAUS

NUDA PROPRIETÁ

Una soluzione con crescente successo

In un mercato immobiliare dal futuro imprevedibile, la nuda proprietà potrebbe costituire una delle più convenienti opportunità di investimento sul mattone. Ma di cosa si tratta? E quali sono i vantaggi che la nuda proprietà può trasferire a entrambe le parti coinvolte nell'operazione?

Abbiamo chiesto a Sparkasse Haus di fare il punto su questo argomento proponendo una panoramica chiara e sintetica su un fenomeno che anche nel nostro Paese sta riscuotendo crescente successo.

CHE COS'È?

Possiamo definire la nuda proprietà come il valore dell'immobile al netto dell'usufrutto. Più concretamente, chi vende la nuda proprietà cede la proprietà del proprio immobile, ma conserva il diritto di abitarci per tutta la vita. In seguito alla propria scomparsa, nuda proprietà e usufrutto si ricongiungeranno, permettendo così a colui che aveva acquistato la nuda proprietà di poter godere della piena disponibilità dell'immobile.

COME SI CALCOLA?

Come si calcola il prezzo di vendita nella nuda proprietà? È stabilito dal venditore sulla base della stima del valore di mercato dell'immobile redatta dai professionisti di Sparkasse Haus, a cui va applicato un coefficiente correttivo influenzato dall'età dell'usufruttuario (ovvero, l'attuale proprietario dell'immobile). I coefficienti correttivi sono basati sulle aspettative di vita in Italia e sul tasso di interesse legale in vigore. Intuibilmente, maggiore è l'età dell'usufruttuario e minore sarà l'effetto correttivo sul valore di mercato del bene.

I VANTAGGI

Per entrambe le parti i vantaggi possono essere notevoli:

- ✓ **chi vende** si assicura infatti la possibilità di poter vivere in quello che era l'appartamento di proprietà per tutto il periodo della propria vita e, inoltre, può incassare subito un capitale che potrebbe essere utilizzato per poter mantenere o migliorare il proprio tenore di vita, e quello dei propri cari;
- ✓ **chi compra** può invece acquistare un immobile a prezzo evidentemente agevolato, con uno "sconto" che sarà maggiore quanto minore sarà l'età anagrafica dell'usufruttuario.

IL NUOVO SERVIZIO HOMEBOOK

3 domande a **Sergio Tambos, Presidente di Sparkasse Haus.**

Ci presenti Sparkasse Haus con due parole...
Tambos: Sparkasse Haus, società interamente controllata da Sparkasse, nasce nel 2012 per mettere a frutto il talento di Sparkasse nel settore immobiliare. Sparkasse Haus compie dunque presto i suoi primi dieci anni e continua a evolversi e a offrire sempre nuovi servizi.

Tra i nuovi servizi di Sparkasse Haus vi è anche il servizio relativo alla nuda proprietà. Qual è il motivo?
Tambos: Le persone hanno sempre dei desideri nascosti nel cassetto. Magari vorrebbero viaggiare di più, oppure vorrebbero aiutare un figlio ad acquistare la propria casa, o addirittura gli piacerebbe acquistare una seconda casa al mare o in montagna. Molto spesso però non hanno la liquidità necessaria per poter realizzare i propri sogni o la possibilità di accedere ad un finanziamento. Sono però di norma proprietari di un'abitazione che, sotto un profilo puramente economico, può essere vista come un salvadanaio che contiene una grande liquidità, ma del quale non hanno la chiave.
Ecco, noi abbiamo specializzato una parte nella nostra agenzia, cercando di aiutare le persone a realizzare i loro desideri, sbloccando una parte del capitale immobilizzato nella propria abitazione, ma continuando ad abitarla per tutta la loro vita.

Perché un cliente che vende o compra casa, dovrebbe rivolgersi a Sparkasse Haus?
Tambos: Se vendi o compri casa, non puoi improvvisare: meglio affidarsi a chi conosce il mercato. Valutiamo il corretto valore dell'immobile, gli diamo massima visibilità e ci occupiamo della parte burocratica ossia ti aiutiamo con tutta la documentazione. Proprio riguardo a quest'ultimo punto e per aiutare le persone durante l'organizzazione di una compravendita, abbiamo creato un servizio ad hoc per evitare i problemi dell'ultimo minuto, come una difformità catastale, la mancanza del certificato energetico, ecc.
Con il servizio "Homebook" il cliente viene messo in contatto con un professionista del settore (architetto, ingegnere o geometra) che effettua le verifiche sotto il profilo catastale, edilizio ed energetico necessarie per vendere l'immobile, rilasciando i certificati di conformità e/o il certificato energetico se e quando richiesto.
Questi servizi sono facilmente accessibili dal nostro sito **sparkassehaus.it/homebook** e direttamente acquistabili online.

DISPONIBILE IN FILIALE

TESORI NASCOSTI

Il nuovo calendario artistico Sparkasse

Il calendario artistico 2022 della Cassa di Risparmio "Tesori nascosti".

Sono rappresentate dodici opere d'arte inedite della collezione del mondo della Casse di Risparmio di Bolzano, Banca e Fondazione, che vengono presentate per la prima volta al pubblico.
Il patrimonio, che conta oltre 500 opere, comprende lavori di artisti locali e il nucleo è costituito da dipinti su tavola e opere grafiche, dal Novecento ai giorni nostri. Nella selezione "Tesori nascosti", proposta per il nuovo calendario, prevalgono temi classici come paesaggi naturali o artificiali, nature morte così come rappresentazioni figurative o astratte.

Karl Plattner "Senza Titolo"

Gerhard Brandstätter insieme alle curatrici Silvia Höller (a sin.) e Lisa Trockner.

SPONSORING

Sparkasse è attiva da molti anni nello sponsoring, in particolare nei settori dello sport, dell'economia e della cultura. In questo modo intendiamo manifestare i nostri valori anche verso l'esterno e rafforzare, quale banca territoriale, i legami con il tessuto sociale ed economico.

SPORT

ECONOMIA

CULTURA

IMPRESSUM: *JOURNAL* Nr. 2021-12, semestrale | Editore e proprietario: Cassa di Risparmio di Bolzano spa, Bolzano | Direttore responsabile: Hugo-Daniel Stoffella | Registrazione: Tribunale di Bolzano, N. 1 del 9 gennaio 1976 | Stampa: Fotolito Varesco GmbH, Ora, dicembre 2021 | Chiusura in redazione: 24/12/2021 | Foto: Archivio Cassa di Risparmio di Bolzano, shutterstock.com, pixabay.com, diversi archivi online. | La presente pubblicazione contiene messaggi pubblicitari. Prima della sottoscrizione di qualsiasi prodotto o servizio offerto, leggere attentamente i fogli informativi, la documentazione informativa e quella contrattuale disponibili presso le filiali o sul sito internet www.sparkasse.it.