jOURNAL

2 *Sostenibilità significa ricordarsi dei nipoti*
Pensare alle generazioni future

8 *Giro di boa: i tassi salgono*
Fine dell'era dei tassi negativi

10 *Competence Center*
La nuova Unità in Sparkasse

12 *Club Sparkasse 2.0*
Il nuovo Club per gli Azionisti è online

Sparkasse - Cassa di Risparmio di Bolzano: il lavoro di squadra come api laboriose e operose.

IMPORTANTE RICONOSCIMENTO PER LA BANCA

Banking Awards per Sparkasse – CEO Calabrò "Miglior banchiere regionale"

Rilevante riconoscenza nei confronti di Sparkasse – Cassa di Risparmio di Bolzano nell'ambito dell'edizione 2022 dei Banking Awards, evento organizzato da Milano Finanza e Class CNBC.

L'iniziativa è organizzata dal noto quotidiano economico-finanziario Milano Finanza e Class CNBC per premiare le società leader del settore finanziario in Italia. Si tratta di un importante riconoscimento di caratura nazionale, a favore delle Banche e dei suoi protagonisti, a chi meglio ha operato negli ultimi 12 mesi conseguendo risultati di eccellenza. Sparkasse-Cassa di Risparmio di Bolzano è stata selezionata tra le Banche candidate ai Banking Awards.

Compiaciuti del riconoscimento ricevuto: (da sinistra) il Vice-Presidente Carlo Costa, il CEO Nicola Calabrò e il Presidente Gerhard Brandstätter.

Nell'ambito dell'edizione dei Banking Awards 2022, è stato assegnato a Sparkasse - Cassa di Risparmio di Bolzano il prestigioso premio: "Guido Carli Elite", dedicato alle banche e ai banchieri che si sono più distinti nell'ultimo anno. Lo stesso è stato conferito all'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò come "Migliore banchiere regionale" per "il progetto della costruzione di nuovo gruppo bancario nel territorio del Nord Est, il maggiore dopo i quattro gruppi bancari nazionali".

Un importante riconoscimento a chi meglio ha operato negli ultimi 12 mesi conseguendo risultati di eccellenza.

Si è svolta a Milano la cerimonia ufficiale di premiazione delle eccellenze nel settore bancario, nel corso della quale è stato consegnato il riconoscimento all'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò, accompagnato dal Presidente Gerhard Brandstätter, il Vice-Presidente Carlo Costa, la Presidente del Collegio Sindacale Martha Florian von Call, insieme al management della Banca.

"Il premio conferito all'Amministratore Delegato e al nostro istituto è una bella soddisfazione ed un attestato di riconoscenza per il lavoro," ha dichiarato il Presidente **Gerhard Brandstätter**.

"È un grande compiacimento per la nostra banca ricevere questo prestigioso premio che voglio condividere con i membri degli organi sociali e con tutti i dipendenti della Sparkasse", ha affermato l'Amministratore Delegato e Direttore Generale **Nicola Calabrò**.

A Nicola Calabrò è stato conferito il premio "Migliore banchiere regionale".

SOSTENIBILITÁ SIGNIFICA RICORDARSI DEI NIPOTI

Molto più della tutela dell'ambiente: pensare alle generazioni future

Lo constatiamo spesso: la parola sostenibilità è usata in modo inflazionario e spesso sembra banale. Tuttavia, vale la pena affrontare l'argomento, perché la sostenibilità va ben oltre la tutela dell'ambiente e le tematiche "green". Se poi è anche ancorata socialmente ed economicamente, può diventare una leva in qualsiasi azienda, anche e soprattutto in banca.

Il concetto della sostenibilità non è nuovo. Nel 1713, il "comandante supremo" delle miniere in Sassonia e Boemia, **Hans Carl von Carlowitz**, ha intimato una gestione "sostenibile" delle foreste, cioè di non abbattere più alberi di quelli che ricresceranno, così da esserci legname a sufficienza anche per le generazioni future.

Questo principio è anche un buon modo per descrivere il concetto di sostenibilità oggi, ovvero "uno sviluppo che soddisfi i bisogni della generazione attuale senza compromettere la possibilità delle generazioni future di soddisfare i propri bisogni e scegliere i propri stili di vita". Questo è quanto si legge nel **Rapporto Brundtland** pubblicato nel 1987 dalla Commissione mondiale sull'ambiente e lo sviluppo (WCED), considerato in tutto il mondo come la scintilla iniziale per il dibattito sulla sostenibilità.

DEFORESTAZIONE, BUCO DELL'OZONO, CAMBIAMENTO CLIMATICO

I lenti ma gravi cambiamenti del clima, della biodiversità e della diversità delle specie hanno alimentato il dibattito sulla sostenibilità negli ultimi anni. Negli anni '80, la deforestazione era ancora un tema dibattuto prevalentemente dagli ambientalisti, mentre Il cambiamento climatico è oggi da tempo un argomento di discussione per tutti. Greta Thunberg, con il suo impegno per il clima ha promosso un movimento mondiale.

Anche la politica si occupa sempre più spesso della sostenibilità: Con l'Agenda 2030, le Nazioni Unite hanno pubblicato i **17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile** OSS (Sustainable Development Goals SDGs) – questo dimostra in modo evidente che la sostenibilità è molto più della semplice "tutela dell'ambiente". Si tratta piuttosto di voler raggiungere contemporaneamente obiettivi ecologici, sociali ed economici, che vanno dalla lotta alla povertà alle misure di protezione del clima e alla cooperazione internazionale. E questo richiede sostegno di tutti: non solo dei Paesi, ma anche delle aziende e dei consumatori.

PER LE AZIENDE LA SOSTENIBILITÀ CONVIENE

Le aziende sostenibili hanno un vantaggio competitivo, una migliore reputazione, rischi minori e spesso margini più elevati. Questo emerge da diverse analisi, come quelle della società di consulenza aziendale CapGemini ("La sostenibilità non è più un 'nice-to-have', ma un vantaggio competitivo"). Ciò significa che la sostenibilità paga. Infatti, le aziende possono fare la differenza e dare un contributo molto tangibile in termini ecologici, economici e sociali:

- ✓ possono ridurre le emissioni di CO_2 attraverso l'efficienza energetica o la produzione di energia propria;
- ✓ possono ottenere risparmi sui costi attraverso il riutilizzo, il riciclaggio, l'uso efficiente delle risorse o l'economia circolare;
- ✓ possono aumentare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti elevando gli standard sociali.

Sono molte le azioni che le aziende possono attuare. E sono molte aziende che lo fanno con successo:

- ✓ l'azienda di abbigliamento da montagna Vaude, ad esempio, punta sulla neutralità climatica e su prodotti riciclabili;
- ✓ l'assicurazione Allianz ha smesso di assicurare le centrali elettriche a carbone e predilige investimenti sostenibili;
- ✓ Edding EcoLine produce i suoi Permanent- und Whiteboard-Marker prevalentemente con materie prime rinnovabili e materiale riciclato.

Con l'Agenda 2030, le Nazioni Unite hanno pubblicato i 17 Obiettivi di Sviluppo Sostenibile OSS (Sustainable Development Goals SDGs).

Sostenibilità e redditività non si escludono a vicenda, anzi, significa assicurare il futuro della prossima generazione.

Ciò che non funziona, invece, sono mere dichiarazioni d'intenti e il cosiddetto "green washing". Detto in altre parole: Le aziende che si limitano a un "ecologismo di facciata" senza intraprendere azioni concrete saranno punite dai propri clienti e dal mercato finanziario e rischiano di perdere credibilità e reputazione.

COSA C'ENTRA LA SOSTENIBILITÀ CON UNA BANCA?

A prima vista non molto. Dopo tutto, è più probabile che le strategie aziendali sostenibili siano presenti nell'industria. Eppure le banche hanno una grande leva e influenza quando si tratta di sostenibilità. Ciò è dovuto, tra l'altro, all'attività di **credito**: le tematiche di sostenibilità sono sempre più spesso oggetto di discussione nell'ambito della concessione di prestiti e sempre più banche introducono anche criteri di sostenibilità ESG (Environmental, Social, Governance) nell'analisi del credito.

Le banche hanno un'altra leva importante: Negli ultimi anni, l'intero mondo degli **investimenti** è divenuto "green", dove per "green" non si intende solo la tutela dell'ambiente, ma anche, ad esempio, l'investimento in fondi etici o in aziende che hanno saldamente ancorato i principi ESG. Sempre più fondi di investimento e banche hanno sposato la causa degli investimenti sostenibili e stanno emettendo, ad esempio, "green bond", ossia obbligazioni incentrate su tematiche sostenibili.

Naturalmente, le banche possono anche implementare **internamente** i tre pilastri della sostenibilità (economica, ecologica e sociale). Ad esempio, riducendo la cosiddetta "impronta ecologica" attraverso l'energia verde, riducendo il consumo di carta e plastica e le trasferte di lavoro ad alta intensità di CO_2, o promuovendo le pari opportunità e la diversità, a livello aziendale.

SOSTENIBILITÀ - A BENEFICIO DELLE GENERAZIONI FUTURE

Conclusione: la capacità di affermarsi in futuro e il successo economico di una società dipendono in modo decisivo dalla triade di obiettivi ecologici, economici e sociali. Sostenibilità e redditività non si escludono a vicenda, anzi. E se la sostenibilità paga anche dal punto di vista economico, allora "l'idoneità per i nipoti" ossia il futuro della prossima generazione è assicurato.

SPARKASSE "LEADER DELLA SOSTENIBILITÁ"

Sparkasse ha ottenuto l'importante riconoscimento "Leader della sostenibilità", nell'ambito del concorso ideato da "Il Sole 24 Ore" e la società di analisi "Statista", leader internazionale delle ricerche e tendenze di mercato nonché di consumo e specializzata in ranking, volto ad identificare le aziende in Italia che si distinguono maggiormente per scelte orientate alla sostenibilità. Sparkasse è stata scelta tra i "Leader della Sostenibilità 2022" e fa parte, dunque, delle 200 aziende in Italia più sostenibili.

I VERTICI DELLA BANCA

Nuovo Consiglio di Amministrazione e Collegio Sindacale per il triennio 2022-2024

L'Assemblea dei Soci, riunitasi nello scorso mese di aprile, ha eletto gli organi societari per il triennio 2022-2024.

Quali Consiglieri di Amministrazione sono stati confermati il manager bolzanino **Marco Carlini** (a sinistra), **Christoph Rainer**, di Sesto Pusteria, Direttore di Garfidi dell'Alto Adige (al centro) e il dottore commercialista **Klaus Vanzi**, della Val Badia(a destra).

L'Assemblea ha, inoltre, confermato quale Presidente del Collegio Sindacale **Martha Florian von Call** (a sinistra), partner della società di revisione Baker Tilly Revisa, nonché il professore universitario e dottore commercialista **Massimo Biasin** (al centro) quale sindaco effettivo. Nuova eletta è, invece, l'Avv. **Claudia Longi** di Bolzano, quale sindaco effettivo (a destra).

Al vertice del Consiglio di Amministrazione sono stati riconfermati in carica il Presidente **Gerhard Brandstätter**, il Vice-Presidente **Carlo Costa** e l'Amministratore Delegato nonché Direttore Generale **Nicola Calabrò**.

Al fine di rafforzare la quota di genere, come previsto tra l'altro anche dal nuovo Statuto della Banca, sono state elette, come nuove Consigliere di Amministrazione: l'avvocato **Margareth Helfer** di Bressanone e attualmente professore ordinario presso l'Università di Innsbruck (a sinistra), **Evelyn Kirchmaier**, Vice-Presidente di Assoimprenditori Alto Adige e Direttore Generale dell'azienda Markas (al centro) e **Astrid Marinelli**, dottore commercialista a Bolzano (a destra).

L'UNIONE FA LA FORZA

Sparkasse & CiviBank: un nuovo Gruppo bancario nel Nordest, il maggiore dopo i quattro gruppi bancari nazionali

L'offerta pubblica di acquisto è stata portata a termine con grande successo e ha ricevuto molte più adesioni del previsto. Sparkasse detiene ora il 75,64% del capitale sociale di CiviBank.

Nata nel 1886, Banca di Cividale – CiviBank è una banca regionale presente principalmente in Friuli Venezia Giulia e nel Veneto orientale, entrata ora a far parte del Gruppo bancario Sparkasse-Cassa di Risparmio di Bolzano.

Con grande soddisfazione commenta il Presidente **Gerhard Brandstätter**: *"L'acquisizione, finanziata interamente con fondi propri, rafforza la nostra Cassa di Risparmio e anche CiviBank. È nato un nuovo Gruppo bancario nel Nordest, il maggiore dopo i quattro gruppi bancari nazionali. Entrambe le banche sono accomunate da una visione molto simile che privilegia il valore della relazione con le persone e dal legame con il proprio territorio di riferimento. Insieme disponiamo ora di una rete di 170 filiali, ampiamente complementari."*

L'Amministratore Delegato e Direttore Generale **Nicola Calabrò** aggiunge: *"Siamo soddisfatti di aver raggiunto questo importante obiettivo con grande successo, a conferma che una stragrande percentuale di azionisti ha evidentemente considerato la nostra proposta convincente. Stiamo già lavorando per gestire nel migliore dei modi la fase di integrazione al fine di garantire stabilità e sviluppo per il futuro - in un gruppo bancario capace di interpretare le esigenze del territorio, concentrandosi sul ruolo importante di sostegno e servizio a favore di famiglie ed imprese."*

PIÙ FORTI INSIEME

	Sparkasse	CiviBank	INSIEME
Clienti	202.000	100.000	302.000
Filiali	105	65	170
Dipendenti	1292	583	1.875

VERSATILE, TENACE, DI SUCCESSO

Intervista con l'imprenditore, giornalista e storico della fotografia Gunther Waibl

Gunther Waibl ha condotto, per così dire, due vite, acquisendo preziose esperienze professionali e personali in tre settori molto diversi tra loro. Gli ultimi 20 anni come imprenditore nella propria azienda di famiglia, della quale da ormai 14 anni ne è Presidente e Amministratore Delegato; i 20 anni precedenti, invece, come giornalista professionista (e come tale è stato promosso Capo Servizio ai vertici della RAI altoatesina) nonché come riconosciuto ed apprezzato storico della fotografia. Un'intervista su economia, cultura e vita privata.

GUNTHER WAIBL IN INTERVISTA

Vai alla videointervista

Guardando alla Sua carriera, si può forse dire "audaces fortuna juvat" (la fortuna aiuta i coraggiosi). Qual è il segreto del Suo successo?

Waibl: Dunque, è evidente che mi piace il cambiamento e che amo la varietà. Credo che una certa versatilità mi caratterizzi. Se poi ci sono riuscito davvero ad avere successo, sta agli altri giudicarlo. Naturalmente, è necessario "rimboccarsi le mani", impegnarsi al massimo e stare sul pezzo. Questo significa anche saper chiudere una fase di vita professionale e tuffarsi in una nuova.

"È sempre necessario rimboccarsi le mani, impegnarsi al massimo e stare sul pezzo."

Di quali delle Sue esperienze fatte nella "prima vita" non vorrebbe farne a meno? E che impatto positivo hanno avuto nella sua "seconda" vita da imprenditore?

Waibl: Nel giornalismo, è stata la varietà di argomenti, la sfida di affrontare ogni giorno un tema diverso e, soprattutto, di essere rapidi. Il notiziario inizia all'ora in punto e quando il microfono è acceso e sei "in onda", devi parlare, punto e basta. Nella mia attività di oggi, questa rigida disciplina di rispettare i tempi costituisce un vantaggio, ma soprattutto la comunicazione. Come giornalista radiofonico devi saper parlare, e anche come capo di un'azienda devi saper parlare - ai dipendenti, ai clienti, ai fornitori, agli stakeholder e a molti altri.

"Come giornalista devi essere veloce. Nella mia attività di oggi come imprenditore, questa rigida disciplina di rispettare i tempi costituisce un vantaggio."

Nella sua vita ha sempre dedicato ampio spazio alla cultura ed è stato, tra l'altro, fondatore della Galleria Foto Forum, di cui ancora oggi fa parte del consiglio direttivo. Cultura e imprenditoria: due mondi che si escludono a vicenda o forse in qualche modo si condizionano a vicenda?

Waibl: Naturalmente non si escludono a vicenda, ma è altrettanto chiaro che sono distanti tra loro. Nell'attività espositiva sono richieste e sono possibili sia la creatività, sia un certo grado di spontaneità. In azienda, la responsabilità, soprattutto nei confronti delle persone, ha uno status completamente diverso. Nella cultura ci si potrebbe spesso ispirare dalle strutture organizzative operative. A sua volta, l'apertura di vedute che la cultura porta con sé, fa spesso bene all'imprenditore.

In un'intervista ha spiegato che una delle sue caratteristiche è la curiosità. È un atteggiamento che caratterizza sia un giornalista, sia uno storico di successo, ma che indubbiamente contraddistingue anche un imprenditore innovativo. Questa sua caratteristica, dunque, è parte del suo successo?

Waibl: Si, è vero, la curiosità, il desiderio di cose nuove, mi accompagna nella vita. Lo era già da studente, poi da giornalista e ora da imprenditore. Non potrei fare a meno dell'opportunità di fare esperienze e imparare cose nuove. Che si tratti della scoperta di una fotografia storica, di un'intervista su un argomento scottante o ora di un prodotto innovativo, di un nuovo trend di mercato - è sempre avvincente e mantiene anche giovani!

Ci sono state sicuramente molte considerazioni, ma qual è stato l'argomento più decisivo che l'ha convinta personalmente a passare dal giornalismo e dal mondo culturale all'imprenditoria?

Waibl: Fare qualcosa di completamente nuovo nel bel mezzo della mia vita professionale era una sfida eccitante che mi attraeva e mi affascinava. Inoltre, l'azienda doveva prepararsi alla successione dell'amministratore delegato e alla continuità della presenza della famiglia nell'impresa.

Cosa distingue un gruppo di aziende gestite come impresa familiare da una multinazionale?

Waibl: Vivo la risposta classica a questa domanda molto da vicino in prima persona: pensare e agire a lungo termine, massimizzazione degli utili sì, ma non come valore assoluto, apprezzamento dei dipendenti, scambio costante con le famiglie proprietarie, forti riferimenti locali e responsabilità.

Infine, tre domande personali. Quanto il suo carattere influenza il suo lavoro?

Waibl: Certo di si, soprattutto in un'azienda a conduzione familiare si rivela che siamo tutti esseri umani con i propri pregi e le proprie debolezze. Quindi il mio modo di fare influenza certamente il mio lavoro, spero in modo positivo, naturalmente!

La Sua attività da imprenditore richiede indubbiamente molto tempo. Trova ancora il tempo di dedicarsi al suo vecchio hobby, la storia della fotografia?

Waibl: Come già detto, è necessario prendere una decisione e concentrarsi. Ho lasciato la guida della galleria d'arte. La storia fotografica mi accompagna in modo molto marginale, leggendo qualche volta una rivista specializzata oppure acquistando una fotografia storica stupenda in occasione di un'asta.

Si dice che la vita inizi solo a 66 anni. Quest'anno compirà 66 anni. C'è un'esperienza di vita che vorrebbe ancora fare e voltare pagina?

Waibl: No, a un certo punto bisogna essere soddisfatti di ciò che si è raggiunto e frenare il desiderio di novità. Quindi non voltare pagina, continuare a lavorare con piacere e allo stesso tempo lasciare spazio alla prossima generazione. E passo dopo passo, la vita privata passerà sempre più in primo piano, anche questa sarà una novità!

La persona

Classe 1956, diplomato presso il liceo scientifico di Brunico, ha studiato presso l'Università di Vienna tra l'altro Scienze Teatrali, Etnologia, laureandosi in Storia Contemporanea con focus sulla storia della fotografia. Storico della fotografia riconosciuto a livello internazionale. Fondatore della Galleria Foto Forum. Giornalista professionista. Capo Servizio di RAI Südtirol. Entrato nell'azienda di famiglia Innerhofer SpA nel 2002, inizialmente come membro della Direzione e responsabile marketing e comunicazione, dal 2008 Presidente e Amministratore Delegato della stessa.

L'AZIENDA

INNERHOFER

Fondata nel 1898, l'azienda a conduzione famigliare Innerhofer SpA è oggi leader in regione nel campo dell'arredo bagno, installazioni sanitarie, piastrelle e pavimenti, tecnologia domestica, riscaldamento e climatizzazione, con sede a San Lorenzo di Sebato presso Brunico, con 230 dipendenti, presente con 10 filiali in Alto Adige, Trentino, Belluno e Feltre.

TENTATIVI DI FRODE

SMISHING, VISHING, PHISING

Come difendersi – 9 buone regole da seguire

I truffatori online non dormono mai. È richiesta massima prudenza!

Ecco alcuni consigli su come difendersi:

- ✓ Ricordiamo che Sparkasse non richiede mai di fornire i propri dati personali o credenziali (password o codici PIN) via SMS, e-mail oppure per telefono. Diffida pertanto di qualsiasi e-mail, SMS o telefonata anche di presunti operatori di Sparkasse che ti contattano a fronte di una situazione di rischio e che ti richiedono di condividere la tua password o le tue credenziali.
- ✓ E-mail sospetta? Attenzione al phishing! Se ricevi una e-mail inaspettata in cui ti viene richiesto di inserire password, codici e/o dati personali, attraverso un link, allora non rispondere, non cliccare sui link e non aprire gli allegati.
- ✓ SMS Sospetto: occhio allo smishing! Se ricevi un SMS in cui ti viene richiesto di inserire dati e informazioni personali, non rispondere e non cliccare sui link.
- ✓ Vishing: non rispondere! Se ricevi una telefonata non richiesta nella quale ti viene richiesto di fornire o digitare le tue credenziali e la tua password, non comunicare nessun dato!
- ✓ Controlla l'indirizzo del sito di accesso all'Online Banking Sparkasse: il nostro sito è esclusivamente sparkasse.it (accedere attraverso l'icona Login in alto a destra).
- ✓ Scegli una password complicata che non usi per nessun altro dispositivo e cambiala regolarmente.
- ✓ Scegli il riconoscimento biometrico per accedere ai servizi e all'app: le impronte digitali e il riconoscimento facciale garantiscono ulteriore sicurezza.
- ✓ Aggiorna regolarmente il software e l'applicazione del dispositivo. Spesso gli aggiornamenti includono miglioramenti importanti in fatto di sicurezza.
- ✓ Aggiorna l'antivirus.

Per qualsiasi dubbio o anomalia contattaci al numero 840 052 052 o via e-mail all'indirizzo: info@sparkasse.it oppure rivolgiti direttamente al tuo consulente.

RISCHI INFORMATICI

MINACCIA CYBER RISK

Un attacco ogni 100 ore – danni con ricadute economiche

Massima allerta anche per le aziende: Oggigiorno i rischi informatici rappresentano una delle minacce più difficili da affrontare e in grado di generare ricadute economiche e di immagine estremamente negative per le imprese.

Stiamo parlando del Cyber Risk. Di cosa si tratta? Costituisce il rischio connesso al trattamento delle informazioni del sistema informatico di un'impresa (banche dati, hardware, software) che vengono violate, rubate o cancellate a causa di eventi accidentali o di azioni dolose (come, per esempio, gli attacchi hacker).
Negli ultimi quattro anni si è assistito a una crescita importante dei reati informatici a carico delle PMI – si parla addirittura di un attacco grave ogni 100 ore – e la recente pandemia ha ulteriormente peggiorato questa curva crescente.

Ecco alcuni dei danni più frequenti:

- ✓ danni da interruzione di attività;
- ✓ danni materiali ai sistemi elettronici e informatici;
- ✓ richieste di risarcimento danni da parte di terzi;
- ✓ danno reputazionale e perdita di clienti e fornitori;
- ✓ costi emergenti per servizi professionali.

CYBER SECURITY

Come proteggersi dal Cyber Risk? Come garantire quindi la Cyber Security nella propria azienda? Con "Protection Business" di Sparkasse! Il prodotto, infatti, contiene una nuova sezione relativa ai rischi Cyber che tutela chi vuole proteggersi da danni causati da attacchi informatici, grazie anche ad una importante sezione di servizi di prevenzione e monitoraggio. Maggiori informazioni in filiale o presso il proprio consulente business o corporate.

SPARKASSE & WORKINVOICE

DIGITAL FACTORING

Appena partito e già molto richiesto

Appena partito e già molto richiesto. Stiamo parlando del nuovo strumento di supporto finanziario al capitale circolante delle imprese, offerto da Sparkasse.

La partnersphip tra Sparkasse e Workinvoice permette alle aziende clienti della Banca, di avvalersi delle migliori soluzioni digitali di Factoring. Strumenti come l'**Invoice Trading**, che consente alle aziende di cedere i propri crediti commerciali con flessibilità e liberando la liquidità impegnata nel ciclo incassi pagamenti, ovvero, il **Reverse Factoring** che permette alle aziende di medie e grandi dimensioni di ricevere un'assistenza completa nella gestione dei propri debiti di fornitura, sono ora disponibili direttamente sulla piattaforma Sparkasse.
Si tratta quindi della soluzione digitale per ottenere liquidità immediata e che si affianca alle soluzioni tradizionali offerte da Sparkasse in collaborazione con i suoi partner, le società SG Factoring e MB Facta.

Come funziona

STRUMENTO
Cessione del credito a titolo definitivo (pro soluto) con notifica via Pec al debitore

INCASSI
90% alla cessione 10% meno remunerazione dell'investitore al saldo

ACQUIRENTE
Investitori istituzionali

GARANZIE RICHIESTE
Nessuna

ANTICIPO TRANSATO POS

POS = CREDITO

Anticipare l'incasso di transazioni POS

Un numero elevato di piccoli e piccolissimi operatori economici accedono con difficoltà al credito a breve termine, pur avendo incassi sempre più tracciabili: infatti una quota crescente delle operazioni transita tramite POS. Ecco dunque che Sparkasse ha sviluppato il nuovo prodotto che connette incassi elettronici e finanziamento del circolante.

La gamma prodotti di Sparkasse si è arricchita con la linea di credito "Anticipo Transato POS", che prevede la concessione di una linea di credito - pari al volume del Transato POS di un periodo precedente - a fronte dell'anticipazione di incassi futuri, effettuati dal cliente attraverso gli incassi mediante l'apparecchio POS, incluso l'eventuale transato e-commerce.
Il prodotto è destinato a clienti imprese e liberi professionisti in possesso di partita IVA, titolari di un conto corrente e di un servizio Acquiring/POS presso Sparkasse.

UN SOGNO SI È AVVERATO

Promozione in Serie B

HANNES FINK E IVAN JAVORCIC IN INTERVISTA

La Sparkasse è uno sponsor fedele e di lunga data dell'FC Südtirol e si congratula con la squadra per la promozione in Serie B. Nell'ultima stagione, appena conclusasi, il team ha aperto un nuovo capitolo della storia del Club e questo è stato il frutto di anni di duro lavoro. Abbiamo incontrato l'allenatore Ivan Javorcic e il capitano Hannes Fink presso il centro di allenamento Rungg di Appiano per un'intervista.

Vai alla videointervista

Hannes Fink

La scadenza del tuo contratto era prevista per fine 2023. Cosa ti ha spinto a concludere la tua carriera?
Hannes Fink: Dopo il successo di Trieste ci ho ragionato a lungo , alla mia motivazione e alla mia forma fisica. Dopo queste mie riflessioni, mi sono immediatamente confrontato con il Club e alla fine ho preso questa decisione, anche se per me è stata difficile. Però nella vita bisogna anche saper voltare pagina.

Il fascino di poter giocare in Serie B deve essere stato enorme, vero?
Hannes Fink: È stato grande. Giocare in nuovi stadi, contro nuove squadre, e ad alto livello – tutto questo era molto allettante. Allo stesso tempo, bisogna però essere sinceri con se stessi e trovare la forza di prendere questa decisione.

Il più grande successo?
Hannes Fink: La promozione in Serie B. Questo era il nostro obiettivo ambizioso, al cui raggiungimento negli ultimi anni abbiamo duramente lavorato.

Sei stato anche capitano della squadra per molti anni, quali sono per te i valori più importanti?
Hannes Fink: Rispetto tra i giocatori, onestà, attitudine al lavoro al 100% e dare sempre il massimo per il successo.

La persona

Nato il 6 ottobre 1989 a Bolzano. 331 partite con l'FC Südtirol, 19.556 minuti di gioco, 17 gol, 12 assist, 50 cartellini gialli e solo 1 cartellino rosso.
Dalla stagione 2006/07 fa parte del FCS. Continuerà a "servire" il Club in nuovi modi come membro dello staff del settore sportivo.

Allenatore Ivan Javorcic

Lei ha scritto la storia del Club. Cosa ci può dire della scorsa stagione?
Ivan Javorcic: È vero, non solo dal punto di vista sportivo è stato un anno fantastico, ma anche culturalmente. Siamo molto orgogliosi di essere diventati, con questa promozione, ambasciatori di questo bellissimo Alto Adige.

C'è stato un momento in cui ha pensato di non riuscire a farcela?
Ivan Javorcic: Ci sono stati momenti di tensione e di incertezza, ma eravamo sempre fermamente convinti che ce l'avremmo fatta. Questo è il risultato di una grande dedizione giorno per giorno. La squadra si è mostrata combattiva, aggressiva e molto attenta in alcuni momenti importanti, ma d'altra parte anche ponderata.

Descriva la squadra con 3 parole.
Ivan Javorcic: Indistruttibile, passionale e decisa!

I Suoi valori personali?
Ivan Javorcic: Il rispetto e la meticolosità sono in cima alla lista. Io stesso mi descrivo come una persona seria, scrupolosa e ambiziosa. Questo si rispecchia anche nella filosofia dell'FCS.

Cosa attende ora la squadra in Serie B?
Ivan Javorcic: I giocatori devono imparare a perdere, a soffrire e a imparare dalle sconfitte. Bisogna adattarsi, ma anche essere curiosi e avere il desiderio di sorprendere. Partendo da questa base, la squadra troverà il giusto equilibrio.

La persona

Nato a Split il 24 gennaio 1979
Ex-calciatore professionista nella Serie A e B (Brescia, Atalanta)
Dal 2019 allenatore professionista (Brescia, Mantova, Pro Patria)
2021/22 allenatore dell'FC Südtirol
Dal 2022/23 allenerà il Venezia FC

Hannes Fink
ALCUNE BREVI DOMANDE...

Per cosa spendi troppo?
Per cibo e bevande.
Quando ti sei sentito "al settimo cielo"?
Durante la festa per la promozione in Serie B.
Con chi vorresti prendere un caffè?
Con Roger Federer.
Se tu potessi cambiare una cosa nel mondo, cosa sarebbe?
Che nessuno debba soffrire la fame.
Di cosa non potresti fare a meno nella tua vita?
Dello sport.

Ivan Javorcic
ALCUNE BREVI DOMANDE...

La famiglia: Ha un ruolo centrale nella mia vita. All'età di 16 anni ho lasciato il mio Paese, la Croazia, per inseguire il mio sogno di giocare a calcio da professionista. I contatti con i miei parenti li ho sempre mantenuti vivi. Nel frattempo, ho messo su famiglia in Italia, sono sposato e ho due figlie.
I Suoi Maestri: Come calciatore ho avuto molti bravi allenatori, ma vorrei ricordarne due: Marco Giampaolo ha allargato i miei orizzonti calcistici, mi ha mostrato nuove prospettive di gioco. Carlo Mazzone mi colpisce come persona. Il modo in cui raggiunge e guida i giocatori è unico.
Il modulo di gioco: Si tratta innanzitutto di inserire i giocatori nella squadra in base alle loro capacità, in modo da poterle sfruttare al meglio. Il modulo di gioco viene di conseguenza

BOOM DEL NOLEGGIO AUTO A LUNGO TERMINE

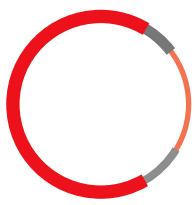
È in atto un'accelerazione del settore

Il servizio di noleggio a lungo termine si conferma il segmento economico più resistente di fronte alle numerose incognite che incombono sullo scenario macro, dalla persistenza della pandemia alla crisi dei chip, fino al conflitto in Ucraina con la conseguente mancanza dei sistemi di cablaggio prodotti sul territorio.

In Italia il mercato degli acquisti è praticamente fermo e il parco circolante continua a invecchiare. l'età media è passata da 8,8 a 11,5 anni dal 2000 ad oggi. Le immatricolazioni sono scese del 27% da inizio anno. Non è così invece per il noleggio al lungo termine: Il comparto registra un fatturato in forte crescita grazie alla spinta dei privati. Per la prima volta la flotta ha superato il milione di veicoli.

I Numeri

La distribuzione del fatturato del noleggio a lungo termine



69,4% Aziende

6,3% Pubbliche amministrazioni

18,6% Privati con codice fiscale

5,7% Privati con partita IVA

Fonte: Aniasa

CRESCITA NOTEVOLE NEL 2021

Dall'ultima rilevazione dell'associazione che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità, ANIASA (Associazione Italiana Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital) emerge che questo segmento sta reggendo l'urto soprattutto grazie al boom di privati con solo codice fiscale, che hanno raggiunto ormai quota 100 mila, con un salto in avanti del 55% rispetto all'anno precedente.

Il dato cresce a quota 150 mila unità se si considerano anche i privati con partita Iva.

Così il parco clienti alla fine dello scorso anno risultava composto per il 77% dalle imprese, per l'8% dalla pubblica amministrazione, per il 5% dalle partite Iva individuali e per il restante 10% dagli altri privati.

Il 2021 si è chiuso con un fatturato in crescita del 12% sul 2020. Lo scorso anno è proseguita la crescita della flotta (rialzo del 5%), che per la prima volta ha superato il milione di veicoli.

Analizzando più in profondità i dati, emerge che le auto ibride sono cresciute da un anno all'altro del 155% e le elettriche del 58%. Il noleggio, anche per privati, si candida quindi a essere il motore per una maggiore e più sostenibile diffusione di questi veicoli.

IL BOOM PROSEGUE NEL 2022

Il buon andamento del lungo termine è proseguito anche nel primo trimestre di quest'anno, nonostante il generale rallentamento della crescita economica, con un fatturato a +9% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. La flotta è aumentata del 7%, nonostante immatricolazioni in calo dell'8%.

Inoltre, sempre secondo l'indagine di Aniasa, i consumatori dichiarano oggi di essere più propensi all'utilizzo del noleggio a lungo termine (+5% nel 2022 vs 2021, rispetto al -2% del 2021 vs 2020).

Il noleggio a lungo termine, dunque, attrae una fetta sempre più grande di automobilisti. Nel primo trimestre 2022 sono stati stipulati 135.113 contratti di questo tipo per le autovetture, in ulteriore aumento rispetto ai 132.023 rilevati nel quarto trimestre 2021.

L'analisi trimestrale indica un incremento, nel passaggio da un trimestre all'altro, di circa il 19% dei contratti destinati a utilizzatori privati.

IL FUTURO

Ecco le considerazioni in relazione al futuro, secondo Aniasa: Il mondo dell'auto si sta preparando per un nuovo futuro. Il noleggio è la leva più efficace per garantire che questa transizione avvenga con formule commerciali semplici, uniformi e comprensibili a tutte le tipologie di utenti, a partire dai privati. Peraltro, la transizione del settore va vista anche dal punto di vista della sicurezza: le auto a noleggio, mediamente più nuove, hanno livelli di guida assistita più avanzati e sono una garanzia ulteriore per la sicurezza di automobilisti e pedoni.

Insomma, ci stiamo muovendo verso un modello di mobilità sempre più pay-per-use.

Concludiamo con un dato significativo: Il mercato globale del noleggio, a breve e a lungo termine, è stimato, per il 2027, con un valore superiore ai 100 miliardi di euro.

LE AUTO PIÚ RICHIESTE

Quali sono le automobili più richieste nell'ambito del Noleggio a Lungo Termine (NLT)? La **Fiat Panda**, conquista la vetta dell'immatricolato destinato al NLT nel corso del 2021 (14.472 unità, vale a dire il 5,7% del totale), confermando la leadership dell'anno precedente. La piazza d'onore va alla **Fiat 500** (11.476 immatricolazioni destinate al NLT), mentre a chiudere il podio è la **Peugeot 3008** (10.065). Quindi è la volta della **Jeep Renegade**, che precede la **Fiat 500X** e l'**Alfa Romeo Stelvio**. Al settimo posto si incontra la **Tiguan** della Volkswagen, che precede altri due modelli della casa tedesca, la **Golf** e la **T-Roc**. A chiudere la top ten è la **Citroen C3**.

VANTAGGI

Con il noleggio a lungo termine si ha:

- ✓ bollo,
- ✓ assicurazione,
- ✓ manutenzione,
- ✓ assistenza e soccorso stradale,

tutto compreso in un comodo canone mensile.

Inoltre, nel canone sono inclusi i seguenti servizi:

- ✓ immatricolazione e messa su strada;
- ✓ gestione amministrativa multe,
- ✓ cambio gomme,
- ✓ auto di cortesia.

Il noleggio a lungo termine, dunque, semplifica la vita di tutti i giorni:

- ✓ costi dichiarati, senza sorprese;
- ✓ libertà di utilizzo del veicolo, come fosse tuo;
- ✓ alla scadenza del contratto si può scegliere un nuovo veicolo, senza preoccuparsi della vendita dell'usato.

Insomma, tanti vantaggi, nessun pensiero.

SPARKASSE AUTO

SPARKASSE AUTO

Sparkasse offre il servizio di Noleggio a Lungo Termine, promosso con il proprio marchio SPARKASSE AUTO, grazie a una partnership strategica con Autosystem S.p.a., società specializzata in questo settore. Oltre ai vantaggi, sopra elencati, su richiesta consegniamo la macchina direttamente a casa del cliente. E tutto questo non solo per privati, ma anche per aziende, per una più pratica ed efficiente gestione della flotta aziendale.

Maggiori informazioni qui:

CONTRIBUTI A PRIVATI ED AZIENDE

La Provincia Autonoma di Bolzano concede contributi a privati, residenti nel territorio provinciale, per il noleggio a lungo termine (della durata di almeno due anni) per veicoli elettrici (2.000 euro) ed ibridi plug-in (1.000 euro). La domanda deve essere presentata prima della data di emissione della fattura, anche di acconto. Ulteriori informazioni presso l'Ufficio amministrativo Mobilità (amministrazione.mobilita@provincia.bz.it).

Inoltre, sempre la Provincia autonoma di Bolzano concede contributi a fondo perduto a favore delle imprese per il noleggio a lungo termine di veicoli elettrici ed ibridi plug-in (tra 1.000 e 2.000 euro). Ulteriori informazioni presso la Ripartizione Economia (economia@provincia.bz.it).

GIRO DI BOA: I TASSI SALGONO

Torna in auge il libretto di risparmio? Oppure l'inflazione si mangia gli interessi?

Sono passati più di dieci anni dall'ultimo aumento dei tassi di interesse nell'eurozona. Ora siamo giunti a un giro di boa. È prossima la fine dell'era dei tassi di interesse negativi. Torna in auge il libretto di risparmio? Tutto tornerà come prima? Oppure sarà tutto diverso? Buone domande!

I tassi d'interesse salgono: l'era dei tassi negativi è terminata.

Molti risparmiatori hanno cambiato le loro abitudini in questa fase di tassi negativi. Spesso il denaro veniva lasciato sul conto, perché i prodotti di investimento tradizionali non fruttavano comunque interessi. Secondo alcuni, se i tassi tornano a salire, anche gli investimenti a tasso fisso potrebbero tornare a essere, almeno in parte, più interessanti. Tuttavia, dicono gli altri, è ben vero che i tassi aumentano, ma l'inflazione cresce ancora più rapidamente. Per questo motivo i risparmiatori, a conti fatti, perderanno soldi - e continueranno a farlo per molto tempo.

La conseguenza comunque è che con l'imminente aumento dei tassi di interesse, il mondo degli investimenti sta tornando ad essere un po' più normale. Ma probabilmente ancora per alcuni anni non sarà possibile "guadagnare", al netto dell'inflazione, con le obbligazioni.

Ma procediamo in ordine, sono i fatti che contano:

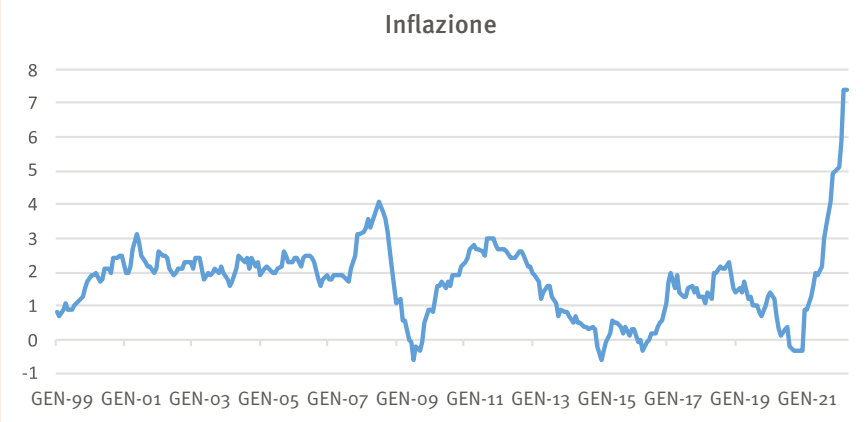
Wann und wie stark wird die EZB (im Bild der Sitz in Frankfurt) die Leitzinsen erhöhen?

TASSI SOTTO ZERO

È passato oltre un decennio. Nel 2011 la Banca Centrale Europea (BCE) ha aumentato per l'ultima volta il tasso di interesse di riferimento. Poi è sceso costantemente. Il 4 dicembre 2015 il quotidiano tedesco piú letto, la Bild, a lettere cubitali in prima pagina titolava "Nie wieder Zinsen auf Erspartes!", ovvero "Mai più interessi sui risparmi!". Allora, il tasso di interesse principale (il tasso di riferimento) della BCE si trovava ancora allo 0,05% (ed è poi stato azzerato a marzo 2016, restandovi fino ad oggi), mentre il tasso sui depositi é stato abbassato ulteriormente. arrivando ad -0,5% (dato al 15.06.2022).

L'INFLAZIONE SALE

Da inizio 2013 fino a giugno 2021 l'inflazione media si attestava infatti allo 0,9% nell'Eurozona e soltanto a partire da luglio 2021 ha cominciato a superare il livello obiettivo della BCE posto al 2%. Da allora, però, il rialzo è stato continuo arrivando a toccare lo scorso **maggio l'8,1%**, il livello massimo dall'introduzione dell'euro (e verosimilmente anche degli ultimi quarant'anni).



Il grafico mostra lo sviluppo dell'inflazione nell'Eurozona dal 1/1/1999 fino al 10/6/2022. I livelli più bassi sono stati raggiunti nel 2009, nel 2015 ed infine ad inizio 2021. Da allora in poi l'inflazione (ossia i prezzi al consumo) continuano a salire.

LA RISPOSTA DELLA BCE

Di fronte a tale scenario inflattivo; la BCE ha deciso di interrompere gli stimoli monetari, terminando il piano di acquisti pandemico e preannunciando l'imminente fine anche del piano di acquisti in essere da tanti anni. Come prossimo passo la BCE ha segnalato che il 21 luglio aumenterà i tassi dello 0,25% e con ogni probabilità di un ulteriore 0,50% l'8 settembre. Si tratterà dei primi aumenti dei tassi di interesse nell'area dell'euro da esattamente undici anni.

"I tassi iniziano a salire. Tutto tornerà come prima? Oppure sarà tutto diverso? Buone domande!"

FORTE RIALZO DEI RENDIMENTI

Alla luce dell'inflazione e dei cambiamenti annunciati dalla BCE da inizio anno stiamo assistendo a un forte rialzo dei rendimenti di mercato soprattutto per le scadenze superiori ai 3 anni. Il tasso IRS (Interest Rate Swap) decennale è balzato, **dall'inizio dell'anno, di 230 punti base al 2,6%** (dati al 15.06.2022), il livello più elevato **dal dicembre 2011**. I tassi IRS riflettono principalmente le attese del mercato a medio/lungo termine circa il futuro andamento della politica monetaria della BCE e contempla le attese di inflazione futura e le prospettive di crescita economica.

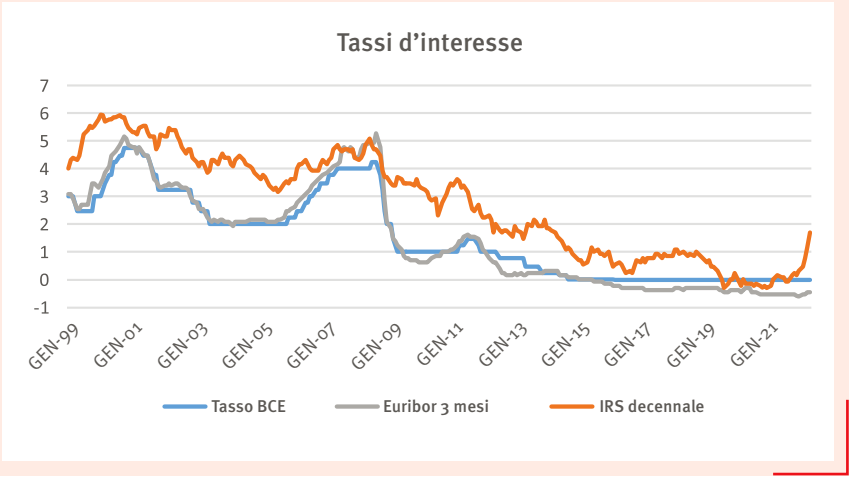
COSA CI RISERVA IL FUTURO?

Cosa ci possiamo aspettare per il prossimo futuro? Al momento i mercati monetari si attendono **4** rialzi dei tassi da parte della BCE, per complessivi **1,5%**, entro fine anno 2022 e **addirittura 2,50% nell'arco di 12 mesi** (previsioni del 15.06.2022).

Più difficile è invece fare previsioni sull'andamento dei rendimenti a medio/lungo termine in quanto condizionati da una pluralità di fattori. Nel caso di un forte ridimensionamento delle pressioni sui prezzi al consumo nel corso del 2023, e quindi di una minore necessità di continuare anche il prossimo anno con i rialzi dei tassi, e/o di un deciso rallentamento della crescita, la fase rialzista dei tassi IRS potrebbe anche arrestarsi prossimamente visto che la BCE potrebbe essere più remissiva nel rialzare i tassi oppure essere addirittura costretta a ridurli nuovamente, se l'economia dovesse rallentare fortemente.

L'INFLAZIONE É IL FATTORE CHIAVE

Per molti anni, l'inflazione non ha avuto alcun ruolo. I tassi di inflazione erano bassi. Con la ripresa economica dopo la fine della pandemia, tuttavia, la situazione è già cambiata. In particolare, i prezzi dell'energia sono aumentati notevolmente, mentre la carenza di materiali e le difficoltà nelle forniture hanno reso più costosi molti prodotti. Un'ulteriore impennata dei prezzi è stata causata dalle tensioni geopolitiche derivanti dal conflitto in Ucraina. Tuttavia, resta da chiedersi se gli alti tassi d'inflazione siano solo un fenomeno temporaneo o se sia più probabile aspettarsi tassi d'inflazione più elevati in un periodo di tempo più lungo. Gli esperti, tuttavia, continuano a prevedere un forte calo dell'inflazione l'anno prossimo.



Il grafico mostra lo sviluppo dei tassi d'interesse dal 1/1/1999 al 31/5/2022. L'ultimo aumento dei tassi da parte della BCE è avvenuto nel 2011. In marzo 2016 è sceso sul livello record dello 0,00%. L'Euribor 3 mesi è sceso successivamente sotto lo zero. L'IRS (Interes Rate Swap) decennale, invece, è iniziato a salire da febbraio 2022.

CRESCE IL BISOGNO DI PROTEZIONE DEL CAPITALE. SPARKASSE RISPONDE.

La nuova soluzione multiramo: Eurovita Saving Evolution

La crisi pandemica ha incrinato ogni certezza, a livello economico-finanziario, politico e sociale. E in questo scenario è aumentato il bisogno di protezione, inteso come ricerca di sicurezza e stabilità, anche per quanto riguarda la tutela dei propri risparmi nel medio-lungo periodo.

"Il concetto di protezione, spesso legato solo a garanzie in caso di assicurazioni danni, racchiude in realtà ampie componenti che si inseriscono all'interno dei prodotti Vita, caratterizzati dall'opportunità di diversificazione dei patrimoni e da elementi di tutela del capitale nel medio-lungo periodo," spiega **Markus Raffeiner**, Capo Servizio Wealth & Protection di Sparkasse, e aggiunge: *"Parliamo di una nuova soluzione multiramo, Eurovita Saving Evolution - è quanto messo in piedi da Sparkasse insieme al proprio partner Eurovita per rispondere al crescente bisogno di protezione e adeguare l'offerta a un mercato in evoluzione. Non solo, la protezione del capitale passa anche dalla pianificazione successoria, per tutelare il patrimonio a favore delle prossime generazioni."*

Con un occhio di riguardo al contesto e a una conseguente maggiore ricerca di assicurazione, Sparkasse ha quindi ampliato la propria offerta, lanciando nuove soluzioni multiramo. Si tratta di prodotti "ibridi" che rispondono alle esigenze degli investitori, suddivise tra:

- ✓ il bisogno di protezione del capitale garantito
- ✓ e la ricerca di opportunità offerta dai mercati finanziari.

Sono prodotti modulabili e personalizzabili nella selezione dei fondi d'investimento, con profili di rischio e caratteristiche differenti in base al tipo di clientela.

Maggiori informazioni qui:

UNA SQUADRA CHE CRESCE

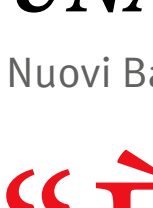
Nuovi Bankers nel Private

1854 | SPARKASSE PRIVATE BANKING

"È sempre bello vedere una squadra che cresce; la concorrenza nell'acquisizione di risorse dall'esterno è feroce ed essere scelti deve inorgoglirci tutti. Questo porta dietro tanti significati importanti, primo fra tutti, quanto siano cambiate l'immagine e la percezione di Sparkasse, e nello specifico del Private Banking, verso l'esterno. Così come è evidente ci fosse un tema di immagine del Private Banking anche al nostro interno; oggi siamo sempre più integrati ed impegnati costantemente a sinergizzare con le altre strutture commerciali della Banca", spiega **Giuliano Talò**, Responsabile Direzione Private Banking.

11 NUOVI CONSULENTI PROMOSSI

Sono complessivamente ben 11 i Consulenti Personal Banking di Sparkasse che sono stati recentemente promossi nel Private Banking:



Andrea Bernardi, Bolzano

Alexander Dusini, Bolzano

Harald Hasler, Merano-Bassa Atesina-Venosta

Philipp Trojer Hofer, Merano-Bassa Atesina-Venosta

Christiane Jud, Val Pusteria-Badia-Gardena-Isarco

Martin Teissl, Val Pusteria-Badia-Gardena-Isarco

Cristina Franzoi, Trentino

Cinzia Tucci, Trentino

David Busana, Treviso-Belluno

Mauro Disint, Treviso-Belluno

Marco Salvadori, Verona

9 NUOVI CONSULENTI CHE HANNO SCELTO SPARKASSE IN QUESTI ANNI

Ben 9 nuovi Consulenti Private Banking hanno deciso di scegliere Sparkasse come loro nuovo datore di lavoro:

Cristina Bona, Bolzano

Martina Castellaro, Padova

Andrea Centro, Padova

Massimo Falcioni, Bologna

Luca Trestini, Bologna

Emiliano Tonin, Padova

Lorenzo Di Monaco, Bolzano

Arnold Pöhl, Bolzano

Patrizia Poli, Trentino

Buon lavoro a tutti!

COMPETENCE CENTER & CAMPAGNE

Un team di esperti per supportare la consulenza su misura

In prima fila da sinistra Stefano Broll, Manuel Seghetti, Stefano Brancaccio, Ilina Rosanelli, Alessia Leveghi, Daniel Masoner; in seconda fila Marco Sitran, Ivano Badio, Stefano Borgognoni, Andreas Zingerle, Diego Cristofaletti, Katia Tortora, Antonio Bubba.

Si chiama "Competence Center e Campagne", la nuova unità formata da un team di esperti. Quali sono i loro compiti e i loro obiettivi, nell'ottica di fornire un ulteriore valore aggiunto per la clientela?

Il tutto parte dal nuovo Piano Strategico di Sparkasse, approvato dal Consigio di Amministrazione ad aprile dello scorso anno, con focus, tra l'altro, su consulenza personalizzata e attenzione al cliente.
Come pianificato nel Piano, la Banca ha avviato un percorso di evoluzione del proprio modello commerciale con il fine di garantire un sempre crescente livello di servizio e di **consulenza ai propri clienti**.
A tal fine, tra le altre azioni effettuate, è stato:

- ✓ incrementato il numero di Consulenti in rete
- ✓ e introdotto il nuovo Servizio "Competence Center e Campagne".

L'obiettivo di questa nuova struttura è di supportare le reti commerciali per favorire la piena efficacia del modello di servizio e l'utilizzo degli evoluti strumenti a disposizione per una crescente consulenza "su misura" in ambito di:

- ✓ gestione del **risparmio**,
- ✓ **protezione** del proprio patrimonio e dei propri affetti dai rischi di eventi avversi.

Completa la squadra la presenza di un consulente Key Account esperto di **noleggio auto a lungo termine**, dedicato allo sviluppo del marchio **Sparkasse Auto**.

La continua interazione con le reti ed il mercato, insieme all'esperienza del team del Competence Center, formato da colleghe e colleghi esperti in ambito consulenza patrimoniale e assicurativa, rendono questo Servizio adatto ad identificare nuovi bisogni espressi dalla clientela e, dunque, ad interagire con la Direzione Generale per adeguamenti e sviluppi dell'offerta.
Il nuovo Servizio fa capo alla Direzione Sviluppo Strategico, di cui è Responsabile **Stefano Borgognoni**.

"Lo scopo è di garantire un sempre crescente livello di servizio e di consulenza ai propri clienti."

Il team, coordinato da Stefano Broll, si compone di 11 specialisti con diverse competenze tematiche e territoriali:

- ✓ quattro specialisti in ambito **Wealth Management e gestione del risparmio**:
  - **Antonio Bubba**
  - **Stefano Brancaccio**
  - **Manuel Seghetti**
  - **Andreas Zingerle**
- ✓ cinque specialisti in ambito **Assicurativo danni e previdenziale**:
  - **Diego Cristofaletti**
  - **Alessia Leveghi**
  - **Daniel Masoner,**
  - **Ilina Rosanelli**
  - **Marco Sitran**
- ✓ un specialista per **Sparkasse Auto**:
  - **Ivano Badio,**
- ✓ una specialista per la pianificazione delle **Campagne commerciali**:
  - **Katia Tortora.**

GLI OBBIETTIVI IN BREVE

Ecco in breve gli obiettivi del nuovo Servizio Competence Center e Campagne:

- ✓ affiancare trasversalmente la rete di vendita del Commercial Banking, Private Banking e Corporate Banking,
- ✓ favorire l'ottimizzazione e l'utilizzo degli strumenti a disposizione in ambito:
  - Wealth,
  - Protection
  - Sparkasse Auto
- ✓ fungere da trait d'union, tra la rete di vendita e i rispettivi Servizi interni alla Direzione Generale:
  - nell'analisi dei bisogni emergenti presso la clientela,
  - per facilitare l'identificazione di adeguamenti o nuovi sviluppi dell'offerta commerciale.

IN RETE PER LA RETE

Due domande a **Stefano Broll, Capo Servizio Competence Center & Campaign**.

Lo slogan del Competence Center è "in rete per la rete"; cosa significa?
Broll: Siamo consapevoli dell'importanza di essere vicino alla rete commerciale per cogliere al meglio i bisogni e poter dare al contempo il miglior supporto possibile. Siamo partiti dall'esperienza positiva maturata in rete con le figure dei referenti raccolta e dei responsabili assicurazioni, ponendoci l'obiettivo di amplificare ed estendere il servizio, mettendoci a disposizione di tutte le reti commerciali della Banca, ossia – oltre al Commercial Banking per la clientela privata – anche a quelle Business e Corporate Banking, dedicate alle imprese.

Quali sono le principali caratteristiche delle colleghe e dei colleghi del Competence Center?
Broll: Si tratta di profili altamente specializzati, che hanno maturato esperienze significative negli ambiti specifici assegnati. In sostanza persone di provenienza dalle reti Commercial e Private Banking, che hanno svolto direttamente l'attività di consulenza patrimoniale e assicurativa ai clienti e ne conoscono pertanto direttamente le necessità di servizio.

NEXT GENERATION EU

PNRR: DI COSA SI TRATTA?

Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

Si chiama "Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza" (PNRR) e si tratta del piano per rilanciare l'economia dopo la pandemia. Il PNRR fa parte del programma dell'Unione europea (UE) noto come "Next Generation EU", un fondo da 750 miliardi (mld) di euro per la ripresa europea.

All'Italia sono stati assegnati 191,5 mld euro, di cui 70 mld euro in sovvenzioni a fondo perduto e 121 mld euro in prestiti. È previsto che la maggior parte dei fondi sia erogata entro il 2025 e devono essere utilizzati entro il 31 dicembre 2026, che quindi può essere considerata la data di completamento del PNRR.

Il piano è suddiviso in sei settori, detti "missioni":

- ✓ digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo;
- ✓ rivoluzione Verde e transizione ecologica;
- ✓ infrastrutture per una mobilità sostenibile;
- ✓ istruzione e ricerca;
- ✓ inclusione e coesione;
- ✓ salute.

Le imprese potranno accedere ai fondi del PNRR presentando domanda di partecipazione ai sensi degli avvisi pubblici di volta in volta disponibili.

400 MILIONI EURO DA SPARKASSE

A sostegno delle aziende, Sparkasse fornisce un supporto specialistico per l'accesso ai benefici del PNRR. La Banca mette a disposizione un Plafond di oltre 400 milioni di euro per l´erogazione di finanziamenti a medio-lungo termine destinati al sostegno di interventi realizzati dalle imprese in ambiti strettamente correlati al PNRR. In questa importante sfida che coinvolge le imprese, Sparkasse si propone in modo proattivo e concreto, offrendo una consulenza specialistica per aiutare le imprese nell´adozione degli strumenti finanziari più adatti da abbinare alle risorse pubbliche previste, supportandole così nella realizzazione di progetti di crescita sostenibile in coerenza con gli obiettivi delle missioni del PNRR.
Da molti anni, infatti, Sparkasse si è dotata di un team di specialisti; gli ambiti di consulenza e supporto alle imprese si sono estesi oggi anche in ambito PNRR come green e transizione sostenibile, riservando particolare attenzione ai settori nei quali la Banca è storicamente focalizzata, quali il turismo, l'agroalimentare ed il manifatturiero.

I GIUDIZI E LE OPINIONI DI CLIENTI E COLLEGHI

SPARKASSE MEET É "LIVE"

Grande interesse per il nuovo servizio di consulenza a distanza

Recentemente ha preso ufficialmente il via "Sparkasse meet", il nuovo servizio di consulenza a distanza della nostra Banca. Abbiamo chiesto ad alcuni clienti che hanno utilizzato tra i primi il nuovo servizio e ad alcuni collaboratori del team commerciale, le loro impressioni. Vediamo cosa ci hanno raccontato.

Iniziamo con Savjola Abdushi, Consulente Remoto, che ci racconta un fatto realmente accaduto:

Savjola Abdushi: E' pervenuta una chiamata al numero di Sparkasse meet a filiale chiusa, da parte di una cliente. La signora F. aveva dimenticato il suo secondo bancomat nella casa in montagna e con l'altro bancomat non aveva massimale residuo per pagare la spesa. Sappiamo bene che il bancomat, che non funziona alla cassa, dopo il lavoro e la crisi d'amore, rappresenta la terza causa di maggior stress... Insomma, con una unica chiamata abbiamo risolto il problema della signora F. aumentando il massimale tramite firma digitale ma abbiamo anche avuto l'occasione di approfondire la nuova polizza mountain utile a coprire i recenti obblighi normativi sulle piste da sci ma anche per altre attività estive per chi pratica la montagna.

Passiamo a Valentina Franza, anche lei Consulente Remoto che prima lavorava in filiale. Come mai questo cambiamento?

Valentina Franza: Sparkasse meet è stato per me una sfida che ho deciso di cogliere molto positivamente innanzitutto perché credo che sia il futuro. Va incontro alle esigenze di una clientela sempre più esigente, che si muove in un mondo dai ritmi sempre più serrati, e va a soddisfarne i bisogni in modalità smart e omnicanale, ognuno può infatti scegliere di volta in volta la propria modalità di utilizzo preferita in quel momento: In filiale, in ufficio, in viaggio, sul divano di casa… Ed il nostro impegno è quello di offrire la miglior consulenza possibile in tutte queste occasioni, anche a distanza.

Vorrei ringraziare ancora una volta il signor Winkler, che mi ha colpito per la sua professionalità e la sua calma. Potete essere orgogliosi di un tale dipendente del servizio clienti!
Elmar A.

Passiamo ora a chiedere l'opinione ad un cliente: signor Pierluigi Z., recentemente ha avuto modo di interagire con Sparkasse meet, può raccontarci qualcosa sull'esperienza avuta?

Pierluigi Z.: Vivendo all'estero, ho dovuto contattare Sparkasse meet per eseguire alcune operazioni importanti senza la necessità di dovermi recare in filiale. Ho avuto modo di interagire con la Sig.ra Valentina che si è prodigata per rispondere alle mie esigenze in maniera eccezionale e rapidissima. Lavoro nel Servizio Clienti della mia azienda da 14 anni e capisco l'importanza del customer care.

Chiarissima come sempre Rosa. Sei veramente una consulente perfetta. Grazie
Maria Cristina B.

Una domanda a Filippo Sandei, Responsabile di Sparkasse meet: un servizio utile ai clienti o utile alla banca?

Filippo Sandei: Il servizio di consulenza a distanza è partito proprio dalla richiesta della clientela che richiedeva la possibilità di ricevere consulenza e di sottoscrivere prodotti e servizi senza l'esigenza di passare necessariamente in filiale. Abbiamo sfruttato le potenzialità che oggi la tecnologia ci offre per costruire soluzioni evolute ma semplici nel loro utilizzo, mettendo sempre al centro le persone nostre clienti che avrebbero poi utilizzato i nuovi servizi, tutti integrati nel recente applicativo di online banking ON.

Concludiamo con Daniela Vitali, Responsabile Digital Trasformation:

Daniela Vitali: Sparkasse continua a investire sulla fruizione dei servizi in modalità omnicanale da parte dei clienti. Nella prima parte dell'anno abbiamo attivato la consulenza via chat ed ampliato la gamma dei prodotti e servizi sottoscrivibili a distanza grazie alla firma digitale. Da luglio 2022 i clienti possono consultare gli appuntamenti prenotati tramite Sparkasse meet o la propria Filiale ed accedere appunto alla consulenza in videochiamata direttamente all'interno proprio online banking.

Grazie per aver risposto in maniera celere alla mia richiesta, sono veramente estasiato di aver finalmente trovato una banca che sa seguire i propri clienti.
Christian B.

SPARKASSE meet
Nice to "meet" you

Invitiamo tutte le persone che non hanno ancora sperimentato questa nuova ulteriore modalità di usufruire della consulenza Sparkasse a visitare la sezione del sito **www.sparkasse.it/meet**. Qui sono disponibili tutti i contatti utili per raggiungere il team di Sparkasse meet.

PER AZIONISTI

CLUB SPARKASSE 2.0

Nuovo layout, nuovi contenuti

Sei Azionista Sparkasse? Iscriviti subito, un mondo di vantaggi ti aspetta. L'iscrizione è gratuita!

Club Sparkasse, ecco la nuova versione.

Il Club Sparkasse esiste ormai da quasi dieci anni e sta riscuotendo sempre maggior successo. A fine 2021 risultavano iscritti **oltre 12.000 azionisti** che hanno potuto così approfittare dell'**ampia gamma di articoli regalo**, eventi, prodotti bancari a condizioni vantaggiose, omaggi di compleanno, regali per Azionisti VIP e altro ancora.

Il nuovo Club Sparkasse 2.0 è andato recentemente online con un nuovo look, miglioramenti funzionali e operativi e una serie di nuove e interessanti offerte.

Articoli regalo

Ampia scelta:
- ✓ specialità regionali
- ✓ tempo libero
- ✓ tecnologia
- ✓ casa
- ✓ cura della persona
- ✓ offerte stagionali
- ✓ e molto altro ancora.

Eventi

Biglietti per eventi sportivi e culturali nonché per strutture del tempo libero:
- ✓ Schloss Trauttmansdorff
- ✓ Terme Merano
- ✓ Südtirol Festival Merano
- ✓ Festival della Bellezza
- ✓ Filmclub
- ✓ FC-Südtirol
- ✓ HC-Bozen
- ✓ e molto altro ancora.

Regalo di compleanno

Ogni Azionista può usufruire nel corso del mese del suo compleanno di una confezione regalo di Pasta Monograno Felicetti (con un minimo di 100 azioni) oppure di una bottiglia di vino, pregiato (con un minimo di 300 azioni).

Regalo per Azionisti VIP

È se hai più di **3.000 Azioni**, ti spetta il regalo **azionista VIP** che viene assegnato ogni 3 anni, in base agli anni di fedeltà e fiducia dimostrata. Il regalo consiste in un soggiorno di 3 giorni per 2 persone in camera doppia con prima colazione in un hotel a 4 stelle.

Come funziona il Club?

A seconda del numero di Azioni possedute, annualmente ti verranno assegnati dei voucher che puoi utilizzare per il tuo mondo di vantaggi e che hanno una validità di due anni.

Numero azioni	Numero Voucher
Fino a 99	0
Da 100 a 199	10
Da 200 a 399	20
Da 400 a 699	30
Da 700 a 999	50
Da 1.000 a 1.499	70
Da 1.500 a 2.499	90
Da 2,500 a 3.499	110
Da 3.500 a 4.999	130
Oltre 5.000	150

Come iscriversi?

L'iscrizione al Club Sparkasse 2.0 richiede pochi semplici passi. Abbiamo anche realizzato alcuni tutorial che ti spiegano il tutto.
Vai su **club.sparkasse.it** o scansiona il codice QR qui a fianco.

Notifiche via e-mail

Puoi ritirare gli **articoli da regalo ordinati** tramite il Club **presso la tua filiale**. Appena sono pronti per il ritiro, riceverai un **messaggio nella tua posta elettronica**. Inoltre, sarai sempre informato personalmente delle **novità tramite newsletter**.

Hai ancora domande?

Contattaci al numero 840 052 052, scrivici una mail a **club@sparkasse.it** oppure rivolgiti alla tua filiale.

Scopri i vantaggi per Azionisti all'indirizzo internet club.sparkasse.it

Non sei ancora Azionista Sparkasse? Allora ti invitiamo a rivolgerti ad uno dei nostri collaboratori. Saremo lieti di darti tutte le informazioni utili.

COLOPHON: *jOURNAL* Nr. 2022-06, 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 Srl, Ora, giugno 2022 | Redazione: Hugo-Daniel Stoffella, Katja Köllensperger, Johanna Raffl, Jutta Perkmann | Chiusura in redazione: 24/06/2022 | 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.

RICICLATO
Carta prodotta da materiale riciclato
FSC® C121348