

JOURNAL

2024-06

3 *La carta bancomat in legno*

Paghi contactless, vivi impactless

7 *Investment Compass*

Un orientamento per gli investitori

8 *A chi conviene?*

Tutto sulla gestione patrimoniale

9 *La forza delle idee*

Intervista con Francesco Tava



HORIZON 2026

Il nuovo piano strategico di Gruppo:
un modello innovativo e sempre più vicino al territorio

Il nuovo piano strategico triennale del Gruppo Sparkasse conferma il percorso di crescita e l'evoluzione verso un modello sempre più vicino al territorio e innovativo. Previsti investimenti e progetti per oltre 55 milioni di euro.

Si tratta del **primo piano industriale del nuovo Gruppo**, che si pone l'obiettivo di confermarsi come **primo Gruppo indipendente con sede nel Nordest**, al passo con i tempi e vicino a famiglie e imprese, grazie ad una spiccata sensibilità per

- ✓ **sostenibilità,**
- ✓ **innovazione,**
- ✓ **valore aggiunto per il territorio** in cui opera.

PIÙ TEMPO PER LA CLIENTELA

Il nuovo Piano si distingue per le sue aree d'intervento mirate a **migliorare l'efficienza e l'efficacia** del Gruppo. Tra queste aree, troviamo lo **snellimento dei**

processi operativi, anche grazie all'utilizzo di automazione e intelligenza artificiale, così da semplificare e velocizzare le procedure interne, **aumentando produttività e tempo a disposizione dei clienti.**

“Il Gruppo Sparkasse, che comprende anche CiviBank, è già un protagonista dei territori del Nord Est e punta a crescere ancora. Saremo due banche in grado di affermarsi per la qualità di servizio grazie ad un rafforzamento delle reti ed agli investimenti in innovazione.”

L'IMPORTANZA DEL CAPITALE UMANO

Stante i profondi cambiamenti negli strumenti e nei metodi di lavoro, oltre che nel contesto sociale ed eco-

nomico, il Piano pone grande enfasi nel **capitale umano**, riconoscendo la centralità del contributo di collaboratrici e collaboratori per il successo aziendale.

PROMUOVERE LO SVILUPPO LOCALE E SOSTENIBILE

Altra area d'intervento riguarda la **valorizzazione del territorio**, con attività finalizzate a rafforzare ulteriormente lo storico legame tra il Gruppo e la comunità in cui opera favorendo un modello di sviluppo sostenibile in chiave ambientale, sociale e di governance.

ULTERIORE POTENZIAMENTO DEL SERVIZIO ALLA CLIENTELA

Il cliente al centro continua a essere un principio guida nelle scelte di investimento del Gruppo che, in questa direzione prevede nel Piano **una serie di importanti iniziative progettuali**. Tra queste, la **valorizzazione del ruolo delle**

>>

filiali e della rete commerciale attraverso un programma che prevede:

- ✓ nuove aperture,
- ✓ interventi di rinnovamento di filiali esistenti,
- ✓ inserimento di nuovi consulenti per il rafforzamento della rete e del servizio ai clienti.

SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE PER LE PMI

Il Piano prevede inoltre un **ulteriore potenziamento dei servizi di internazionalizzazione per le Piccole e Medie Imprese (PMI)**, per aiutarle ad espandersi oltre i confini nazionali, servizio introdotto alcuni anni fa che ha riscosso molto interesse da parte di numerose imprese del nostro territorio.

FOCUS SUI GIOVANI

Un'altra iniziativa significativa riguarda il **rafforzamento del modello di servizio dedicato ai giovani**, attraverso investimenti volti a favorire il continuo sviluppo di canali di interazione moderni, digitali e a distanza, per una interazione sia self-service che assistita e di un marketing mix sempre attento alle esigenze di questo importante segmento di clientela.



HORIZON 2026: POSIZIONAMENTO DEL GRUPPO SPARKASSE

Un Gruppo indipendente che punta a **generare valore per il territorio** con l'evoluzione della rete e l'apertura di nuove filiali...

- ✓ ...sempre più vicino a famiglie, imprese e comunità
- ✓ ...al passo con i tempi investendo su nuove tecnologie
- ✓ ...nel rispetto di un'economia più sostenibile

LA PAROLA AI VERTICI



“Si tratta di un piano ambizioso: il nostro Gruppo, che comprende anche Civibank, è già un protagonista dei territori del Nord Est e punta a crescere ancora. Saremo due banche in grado di affermarsi per la qualità di servizio grazie ad un rafforzamento delle reti ed agli investimenti in innovazione. Crediamo che il modello di banca tradizionale sia vincente ed aggiungiamo però anche quella parte di modernità per competere sul mercato,” spiega il Presidente **Gerhard Brandstätter**.

“Dopo avere completato l'integrazione informatica mettendo le due banche su una piattaforma comune, procediamo con la parte di efficientamento ed il piano va in questa direzione,” aggiunge il Vice-Presidente **Carlo Costa**.

“Il 2023 è stato l'anno per gettare le basi per costruire un nuovo piano strategico. Gli sforzi fatti consentono di avere un'ambizione molto importante: essere due banche che vengono riconosciute per l'elevato livello di consulenza prestato alla clientela e per la capacità di offrire soluzioni tecnologiche all'avanguardia,” commenta l'Amministratore Delegato e Direttore Generale **Nicola Calabrò**, intervistato da “Il Sole 24 Ore TV”.

Vai alla videointervista



EFFICIENZA, SOSTENIBILITÀ, COMPETITIVITÀ

“In sintesi, il nuovo Piano si caratterizza per un approccio olistico volto a migliorare l'**efficienza**, la **sostenibilità** e la **competitività** del Gruppo. Il Piano prevede l'ulteriore sviluppo dell'**attitudine multicanale**, per raggiungere i clienti in maniera mirata attraverso i canali dagli

stessi preferiti, e il continuo **potenziamento dell'offerta**, per soddisfare le esigenze di un mercato in continua evoluzione,” spiega **Stefano Borgognoni**, Responsabile della Direzione Business Strategy & Development, e aggiunge: “Ciò permetterà di offrire ai clienti

un'esperienza sempre più integrata e una crescente personalizzazione della relazione commerciale, grazie all'utilizzo di strumenti evoluti che consentono di rispondere in modo sempre più tempestivo ai bisogni della clientela.”



PAGHI CONTACTLESS VIVI IMPACTLESS

Vai al
video



La prima carta di debito Sparkasse in legno da filiera sostenibile

La carta di debito internazionale, con le stesse funzioni e opzioni, è ora disponibile anche in legno proveniente da filiera sostenibile!

Tutte le carte di debito, ormai, sono contactless; ma quante carte ti permettono di essere impactless?

Le nostre nuove carte di debito internazionali sono realizzate con l'80% di legno proveniente da filiera sostenibile e il 20% di materiali riciclati. Le carte vengono prodotte a Innsbruck (Austria), impiegando energia pulita del Tirolo e gli scarti di produzione generati durante la produzione vengono poi riciclati. Inoltre, il processo di stampa termica utilizzato riduce significativamente l'uso di prodotti chimici.

Il legno impiegato proviene da ciliegi di foreste gestite in modo sostenibile in Tirolo, Vorarlberg e Carinzia, ovvero da alberi che hanno dovuto essere abbattuti per motivi di sicurezza o per altri mo-

tivi. Un aspetto interessante è che da un unico albero si possono produrre circa 10.000 carte di pagamento.

“Le nostre carte di legno non risolveranno certamente il problema globale dell'inquinamento da plastica, possono, tuttavia, essere un contributo originale e allo stesso tempo innovativo che viene offerto ai nostri clienti affinché ciascuno possa compiere una piccola scelta, nella propria vita quotidiana, che possa contribuire positivamente all'ambiente”, afferma Stefano Borgognoni, Responsabile della Direzione Business Strategy & Development, “perché la sostenibilità non è solo un obiettivo, ma un impegno che ci accomuna tutti nella vita di ogni giorno”.

Con l'intento di apportare un ulteriore contributo all'ambiente, Sparkasse

si fa carico dei costi della nuova carta di debito per i **clienti** titolari dei conti correnti a pacchetto **Premium** e di conti giovani **Chili** nonché per gli **Azionisti**, titolari di conti **Silver** e **Platinum**.

“La carta di debito in legno può essere richiesta anche da titolari di altre tipologie di conto. In questi casi viene addebitata una quota annua di 30 euro, di cui una parte viene versata nel fondo “ZeroCarta” per finanziare progetti ambientali. Ciò significa che questi clienti daranno un ulteriore contributo nello spirito della tutela dell'ambiente”, aggiunge Christian Huber, Responsabile del Servizio Banking, Payments & Other Business.

La nuova carta di debito, oltre che contactless, permette di essere anche Impactless!



Ogni card è composta per l'**80% da legno di ciliegio** del Tirolo, del Vorarlberg e della Carinzia e per il 20% da PVC riciclato.



È stata prodotta a Innsbruck, con l'**eco-energia** del Tirolo; gli scarti di produzione vengono poi riciclati.



Le sue componenti provengono da **fornitori distanti meno di 300 km** dalla sede di produzione.



La lavorazione con stampa termica **riduce l'uso di sostanze chimiche**.

I PROGETTI AMBIENTALI SOSTENUTI GRAZIE A ZERO CARTA

GREEN



SPARKASSE
CASSA DI RISPARMIO

Sono oltre 20.000 i clienti Sparkasse che, attraverso la scelta del conto corrente in versione “ZeroCarta”, contribuiscono alla salvaguardia dell'ambiente. Infatti, essi rinunciano a qualsiasi documentazione (estratti conto, ricevute, comunicazioni ecc.) in formato cartaceo, ricevendo la stessa esclusivamente in formato digitale. Inoltre, se per un motivo avessero bisogno di un documento in formato cartaceo, devolvono la metà dell'importo necessario per la stampa su carta, a sostegno di progetti per la salvaguardia dell'ambiente sul nostro territorio. In questo modo sono stati raccolti oltre 11.000

euro che sono stati devoluti ai seguenti due progetti, sostenuti nel 2024:

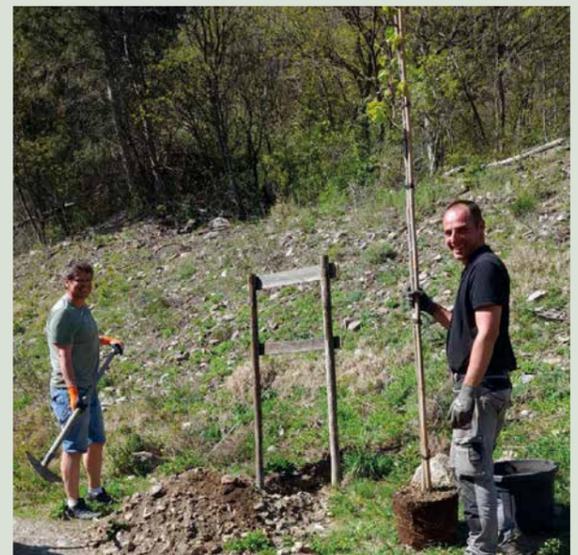
✓ **Piantumazione alberi amici degli insetti - Apicoltori di Laces (Val Venosta - BZ):**

Si tratta della piantumazione di 300 alberi medi e 30 alberi grandi, amici degli insetti (p.e. tigli) per favorire la biodiversità e tutelare le api a Laces in Val Venosta (Provincia di Bolzano) e nei paesi circostanti.

✓ **Pulizie ambientali - Associazione Plastic Free Odv Onlus (BZ, TN, VR):**

- pulizie ambientali in sei Comuni lungo gli argini dell'Adige nella Regione Trentino - Alto Adige;
- raccolta mozziconi lungo le vie e nelle piazze della città di Bolzano, Trento e Verona.

Un grazie alle due associazioni e ai tantissimi clienti per il prezioso supporto!



Gli Apicoltori di Laces in Val Venosta hanno piantato 330 alberi per favorire la biodiversità e tutelare le api.



L'associazione Plastic Free ha provveduto a pulire gli argini dell'Adige.

IMPEGNO E ATTENZIONE ALLA SOSTENIBILITÀ

L'impegno del Gruppo Sparkasse per costruire un futuro sostenibile

La sostenibilità rappresenta la maggiore trasformazione socio-economica dei prossimi decenni, come e forse più della rivoluzione digitale.

Si sta affermando un nuovo modo di fare impresa che persegue, insieme alla logica del profitto, obiettivi legati a fattori ESG (Environmental, Social, Governance), ovvero obiettivi di rispetto dell'ecosistema, di valorizzazione delle persone e delle comunità nonché l'adozione di buone pratiche di governance e gestione aziendale.

PUBBLICATA LA DNF CON FOCUS SOSTENIBILITÀ

Il 2023 ha rappresentato un anno chiave nel percorso di sostenibilità del Gruppo Sparkasse, il quale ha compiuto passi concreti nell'attuazione della propria vision di essere "un punto di riferimento nel percorso verso la sostenibilità del territorio". Ti invitiamo ad approfondire attraverso la nostra **Dichiarazione Consolidata Non Finanziaria 2023** che puoi trovare scansionando questo QR Code:



PUBBLICATA LA POLICY DI SOSTENIBILITÀ

Un passaggio importante del percorso verso una sempre maggiore integrazione della sostenibilità nel modello di business è stata la pubblicazione della **Policy di sostenibilità del Gruppo Sparkasse** che puoi trovare scansionando questo QR Code e che definisce gli impegni in materia di sostenibilità al fine di perseguire il successo sostenibile integrando i fattori ESG nei processi e nelle attività aziendali. Per ogni categoria di stakeholder del Gruppo sono stati definiti specifici impegni.



✓ **Conduzione integra e trasparente del business**



per azionisti ed investitori. È fondamentale agire secondo i più alti standard di etica e integrità, con una comunicazione tempestiva e trasparente nei confronti di azionisti e investitori.

- ✓ **Creazione di valore per la clientela.** Sparkasse e CiviBank lavorano per evolvere la propria offerta di prodotti e servizi per assistere al meglio il percorso di transizione sostenibile dei propri clienti.
- ✓ **Sviluppo del capitale umano.** Il Gruppo ritiene che un ambiente di lavoro positivo possa favorire il pieno sviluppo dei talenti e delle ambizioni dei propri dipendenti. L'impegno per un ambiente di lavoro inclusivo, equo e privo di discriminazioni è ulteriormente dettagliato nella Policy Diversity, Equity & Inclusion.
- ✓ **Gestione responsabile dei fornitori e delle partnership commerciali** per incorporare al meglio i fattori

ESG nei suoi processi di approvvigionamento sostenibile e mirare a coinvolgere la sua catena del valore verso pratiche sostenibili.

- ✓ **Crescita sostenibile del territorio e sostegno alle comunità locali.** Sparkasse e CiviBank mirano a sostenere le iniziative locali, soprattutto quelle che riguardano progetti ambientali e sociali, per essere promotrici di un modello di sviluppo del territorio e della comunità locali che favorisca un benessere equo e sostenibile.
- ✓ **Tutela dell'ambiente.** Il Gruppo Sparkasse è consapevole della propria responsabilità ambientale che deriva sia dalla propria attività aziendale diretta, sia dai comportamenti degli attori con cui interagisce lungo la propria catena del valore.

PIANO DI SOSTENIBILITÀ 2024-2026

Nei primi mesi del 2024 è stato poi approvato, come parte integrante del nuovo Piano Strategico Horizon 2026, il Piano di sostenibilità 2024-2026 del Gruppo Sparkasse, caratterizzato da obiettivi ed attività ambiziose:

- ✓ **per la tutela ambientale,** accompagnando i clienti nella transizione climatica, abbattendo il carbon footprint;
- ✓ **per lo sviluppo sociale,** promuovendo l'inclusività, investendo sulla formazione e sostenendo lo sviluppo socio-culturale dei territori;
- ✓ **con un modello operativo resiliente,** integrando i fattori ESG nei processi e nei dati, e comunicando in maniera trasparente i risultati ottenuti.



EDUCATION

In questa rubrica dedicata alla sostenibilità, saranno presentati uno o più obiettivi dell'Agenda 2030 e delle possibili azioni che ognuno di noi può fare per contribuire al raggiungimento degli stessi. Si tratta di piccoli gesti, ma in grado di fare la differenza quando vengono replicati a livello globale.

SDGs 4 – Fornire un'educazione di qualità, equa ed inclusiva, e opportunità di apprendimento per tutti



L'istruzione è la chiave per essere protagonisti del proprio futuro, essere consapevoli dei propri diritti e favorire una maggiore integrazione sociale. Di conseguenza, l'obiettivo ha una grande importanza all'interno dell'Agenda 2030: in quanto "abilitatore" del progresso, è inevitabilmente collegato direttamente o indirettamente con il resto dei Sustainable Development Goals.

Qualche piccolo gesto quotidiano per contribuire al raggiungimento:

- ✓ dona i libri che non leggi o non usi più alle

scuole o alle biblioteche della tua zona;

- ✓ visita musei e scopri nuove culture viaggiando in treno, anche questo accresce il tuo bagaglio culturale;
- ✓ condividi notizie o storie di successo che possono ispirare gli altri, ma ricordati di verificare l'attendibilità della fonte.

Cosa fa Sparkasse?

Come Gruppo Sparkasse offriamo opportunità di formazione costante ai nostri dipendenti, ad esempio in ambito di aggiornamento professionale, finanza sostenibile, diversity ed evoluzione tecnologica.

Sparkasse è co-finanziatrice del "Centro di Competenza per la Sostenibilità economica, ambientale e sociale" della Libera Università di Bolzano e ha recentemente finanziato una nuova cattedra per la sostenibilità, gestione ambientale ed economia ambientale. L'incarico è stato affidato all'economista ambientale prof.ssa Elisabeth Gsottbauer.

GLOSSARIO: STAKEHOLDER

Gli stakeholder sono i "portatori di interesse" di un'azienda, ovvero un soggetto o un gruppo di soggetti che possono esercitare un'influenza sull'impresa oppure subire l'influenza dell'impresa stessa.

Il Gruppo Sparkasse ha identificato tra le categorie di stakeholder più rilevanti: azionisti e investitori, clienti, dipendenti, fornitori e partner commerciali, il territorio e le comunità e l'ambiente.

BANCHE CONTRO LA DESERTIFICAZIONE

Nel 2023 gli istituti locali rafforzano le reti

Banche del territorio argine contro la desertificazione: nel 2023 gli istituti di media dimensione si sono mossi in controtendenza rispetto alla generale e persistente riduzione della presenza fisica del settore bancario, aprendo al contrario nuove filiali.

Una scelta apparentemente anacronistica in un'epoca segnata dalla sempre maggiore diffusione del digitale e in cui la ricerca dell'efficienza sembra dover obbligatoriamente passare da una contrazione delle reti, ma che invece, per molte banche locali in tutta Italia e in particolare nel Nord Est risponde a una precisa **strategia di riconquista di spazi lasciati scoperti dai big del credito**, anche in seguito alle successive ondate di consolidamento.

SCOMPARE 10MILA FILIALI IN ITALIA

In base ai **dati più recenti pubblicati dalla Banca d'Italia**, a fine 2023 nel nostro Paese c'erano 20.161 sportelli bancari, il 3,9% in meno rispetto a un anno prima. La flessione è addirittura del 34,4% **negli ultimi dieci anni: sono quindi scomparse più di 10mila filiali**, oltre un terzo del totale.

Nel Triveneto il calo è stato limitato al 2,8% a 3.317 unità nel 2023, con una tenuta particolarmente significativa nella Provincia autonoma di Bolzano, dove il numero di sportelli è rimasto sostanzialmente invariato nell'arco dei 12 mesi (327 contro 328, -0,3%), grazie all'esistenza di un fitto tessuto di banche di media e piccola dimensione.

LE BANCHE GRANDI HANNO CHIUSO 98 FILIALI NEL NORDEST

I trend relativi all'evoluzione della presenza territoriale degli istituti di credito in base alla loro taglia mostrano infatti che, se **le big dal 2022 al 2023 hanno ridotto la rete nel Nord Est del 6,3% (98 filiali in meno)**, le **banche medie hanno al contrario esteso la propria presenza dell'1,3% (5 sportelli in più)** e **le piccole hanno registrato un calo (-0,7%, 7 filiali in meno)**.

Andamenti confermati dall'analisi dei dati a **livello nazionale: gli istituti maggiori hanno chiuso 815 sportelli (-7%), le banche medie ne hanno aperti 28 (+1,3%) e le piccole 16 (+0,3%)**.

LA PROTESTA DEI COMUNI

“La **desertificazione bancaria è una delle tante cause dello spopolamento**, in particolare di quello dei comuni più piccoli” – ha ribadito di recente l'Anci (Associazione nazionale comuni italiani) –. “Un'azione di contrasto può porre un argine a questo fenomeno, tanto è vero che fa parte di quella che noi chiamiamo l'agenda del controesodo”.

I sindaci, ha aggiunto l'Anci, “possono testimoniare per esperienza diretta la progressiva sparizione delle filiali bancarie: non è solo un rilevante e grave fenomeno economico, ma ha **ripercussioni molto serie anche sui livelli dell'occupazione**”.

4,4 MILIONI DI ITALIANI SENZA SPORTELLO BANCARIO

L'osservatorio sulla desertificazione bancaria del sindacato bancario First Cisl, aggiornato a fine 2023, rileva **4,4 milioni di persone in Italia che risiedono in comuni senza la presenza fisica di una banca**. Oltre



A livello nazionale, negli ultimi due anni gli istituti maggiori hanno chiuso ben 815 sportelli, le banche medie ne hanno aperti 28 e le piccole 16.

la metà di queste è stata privata della possibilità di accedere a una filiale senza dover ricorrere a spostamenti dal 2015 a oggi. Altri 6 milioni di persone, inoltre, vivono in comuni che hanno un solo sportello bancario. Nel dettaglio del Nord Est, in **Veneto** 173mila persone e 11.300 imprese non hanno filiali nel territorio del proprio comune, rispettivamente 22.500 e 1.500 in più

nezia Giulia, mentre in **Trentino-Alto Adige** i numeri sono contenuti a 21mila e 1.400.

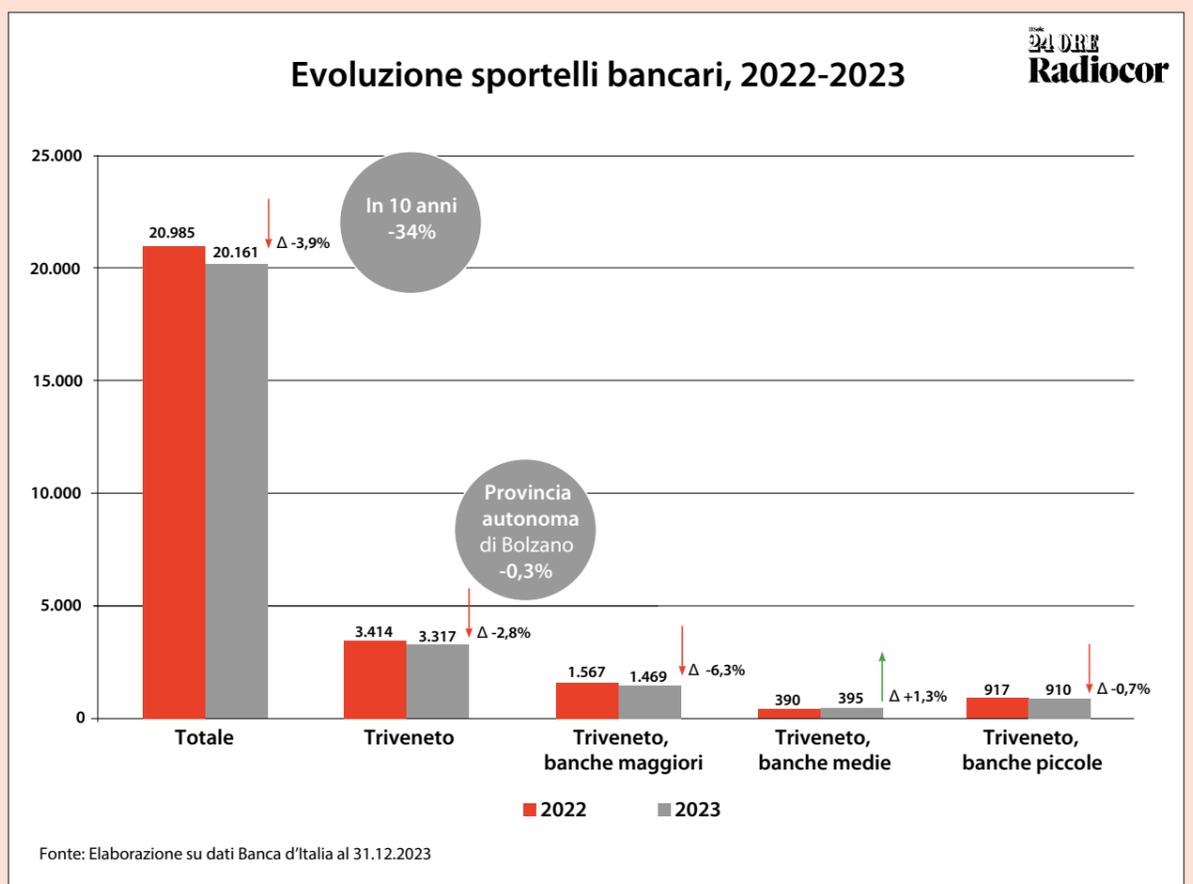
LE BANCHE TERRITORIALI VANNO CONTROCORRENTE

La sfida, oggi, per una **banca di territorio** è quindi quella di coniugare l'indispensabile innovazione tecnologica, con la conseguente evoluzione del modello di servizio, al mantenimento di un solido presidio fisico, che per certe categorie di cittadini e di imprese rimane in alcune occasioni insostituibile. Direttrici che trovano applicazione concreta nel nuovo piano industriale al 2026 del Gruppo Sparkasse.

“La progressiva sparizione delle filiali bancarie: non è solo un rilevante e grave fenomeno economico, ma ha ripercussioni molto serie anche sui livelli dell'occupazione.”

rispetto all'anno precedente. Nella stessa situazione si trovano 63mila persone e 3.600 imprese in **Friuli-Ve-**

Paolo Paronetto – Il Sole 24 ORE Radiocor



FINANZA SOSTENIBILE

Notizie attuali e interessanti di “Il Sole 24 ORE Radiocor”

Iniziamo con la presente edizione del Journal una collaborazione con la redazione del “Il Sole 24 ORE Radiocor”, l’Agenzia di stampa del Gruppo 24 ORE, da oltre 70 anni il punto di riferimento nella diffusione di notizie in real time in materia economico-finanziaria. In questa edizione troviamo notizie attuali inerenti la finanza sostenibile.

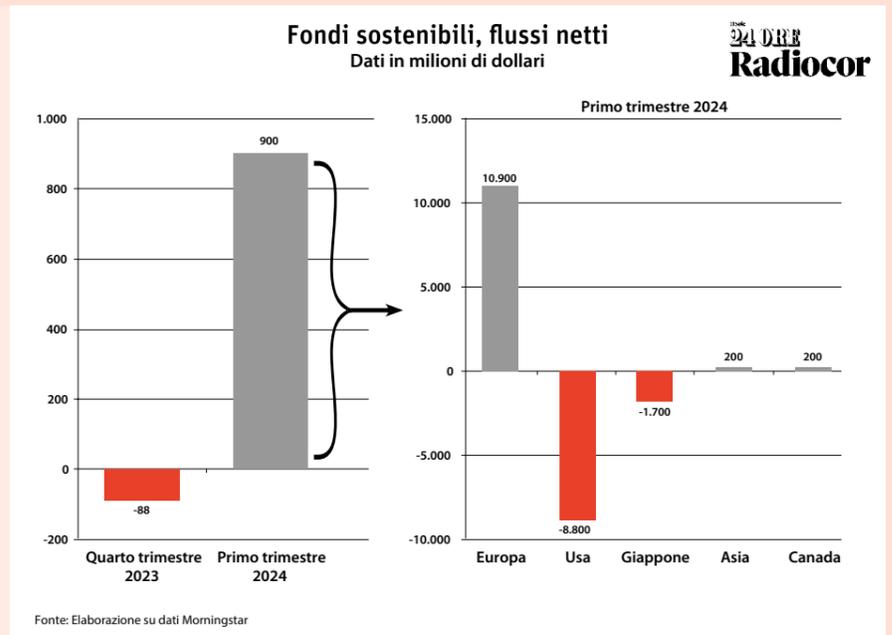
I FONDI ESG TORNANO A CRESCERE

Il mercato globale dei fondi sostenibili ha rialzato la testa nei primi mesi del 2024 dopo aver accusato, alla fine dello scorso anno, il primo trimestre in rosso. Tra gennaio e marzo, secondo quanto emerge da una ricerca di Morningstar, Etf e fondi aperti sostenibili hanno registrato flussi netti positivi per 900 milioni di dollari, a fronte di deflussi per 88 milioni tra ottobre e dicembre 2023. Il rimbalzo è quasi interamente dovuto al **mercato europeo**, che si conferma di gran lunga la **regione leader in tema di investimenti sostenibili** (84% degli asset) e che ha visto afflussi per 10,9 miliardi di dollari, più del doppio rispetto al trimestre precedente.

Gli Stati Uniti, al contrario, hanno registrato il peggior trimestre della storia con rimborsi record per 8,8 miliardi.

Negativa anche la performance del mercato giapponese, negativo per 1,7 miliardi, mentre il resto dell’Asia e il Canada hanno contribuito positivamente ciascuno con 200 milioni.

Nonostante il momento complesso, in ogni caso, secondo **gli esperti gli investimenti Esg sono destinati a continuare a giocare un ruolo importante** sul mercato, in particolare **per le loro potenzialità difensive**. Per dimostrarlo, Morningstar Sustainalytics ha sottoposto a stress test i portafogli costruiti con criteri Esg durante tre crisi passate: quella dei subprime del 2007-2009, quella del debito greco del 2010 e quella sul tetto al debito Usa del 2011. Il ri-



sultato? In tutti gli scenari e in tutte le geografie (Europa, Usa e Canada, Asia) i portafogli a basso rischio Esg hanno avuto una performance di rendimento migliore rispetto a quelli ad alto rischio Esg, dimostrando di avere una **maggior capacità di resistere alle crisi finanziarie**.

MILLE MILIARDI DI BOND ESG NEL 2024

Nel 2024 le emissioni di **bond sostenibili** potranno sfondare quota mille miliardi di dollari a livello globale. Lo prevede S&P Global Rating che per l’anno in corso stima un mercato tra i 950 e i 1.050 miliardi, con un lieve rialzo rispetto ai 980 miliardi del 2023.

Per il secondo anno consecutivo, inoltre, le obbligazioni sostenibili cresceranno allo stesso ritmo dei bond convenzionali e potranno rappresentare il 14% delle emissioni totali.

A fare la parte del leone saranno ancora i **titoli green**, che nel 2023 sono aumentati del 10% a 575 miliardi: tra gli emittenti il mercato vede ancora la prevalenza di società non finanziarie, ma il settore dei servizi finanziari ha quasi raggiunto pari volumi dopo tre anni consecutivi di crescita.

Nel 2023, inoltre, si è registrato il record di emissioni sovrane sostenibili, pari a 160 miliardi di dollari (il record precedente era di 117 miliardi, fatto segnare nel 2021). Lo scorso anno Paesi come Francia, Germania, Italia e Regno Unito

hanno lanciato ciascuno più di 10 miliardi di titoli di Stato green.

Nonostante la prevalenza dei titoli verdi, inoltre, nell’anno in corso S&P prevede una **maggior diversificazione** sia dal punto

di vista dei tipi di bond che delle regioni di provenienza. “Nonostante la nostra previsione di una crescita solo moderata nel 2024” – scrivono gli esperti –, “crediamo che le emissioni legate alla transizione energetica e alla salvaguardia delle acque aumenteranno la loro presenza relativa nel mercato dei titoli sostenibili”. Man mano che il settore matura, infatti, sia gli emittenti che gli investitori cercano di finanziare un ventaglio più ampio di progetti che potrebbero non rientrare nelle categorie tradizionali della finanza sostenibile.



LA BCE AL LAVORO SUL CAMBIAMENTO CLIMATICO

Non solo stabilità dei prezzi: il cambiamento climatico è sempre più al centro della missione della Banca centrale europea (Bce), che di recente ha deciso di ampliare il proprio lavoro sul tema.

L’Eurotower ha infatti identificato tre aree di interesse che guideranno le sue attività nel 2024 e nel 2025:

- ✓ “l’impatto e i rischi della transizione verso un’economia verde, in particolare i costi di transizione e le esigenze di investimento”,
- ✓ “il crescente impatto fisico dei cambiamenti climatici e il modo in cui l’adattamento a un mondo più caldo influenza l’economia”
- ✓ e infine “i rischi derivanti dalla perdita e dal degrado della natura, come interagiscono con

i rischi legati al clima e come potrebbero influenzare il lavoro della Bce attraverso l’impatto sull’economia e sul sistema finanziario”.

“Un clima più caldo e il degrado del capitale naturale stanno imponendo un cambiamento nella nostra economia e nel nostro sistema finanziario” ha commentato **la presidente della Bce, Christine Lagarde**. “Dobbiamo comprendere e stare al passo con questo cambiamento per continuare a svolgere il nostro mandato”. “Ampliando e intensificando i nostri sforzi” – ha concluso – “possiamo comprendere meglio le implicazioni di questi cambiamenti e, così facendo, contribuire a sostenere la stabilità e la transizione verde dell’economia e del sistema finanziario”.



OUTLOOK: LE ATTESE

La bussola sugli investimenti per investitori

Il Fondo monetario internazionale (FMI) ha rivisto marginalmente verso l'alto la proiezione di crescita per l'economia globale per il 2024, confermando invece quella per il 2025. In base alle stime aggiornate di metà aprile, il PIL mondiale dovrebbe aumentare sia quest'anno sia il prossimo del 3,2%.

Le ultime proiezioni della Banca Centrale Europea (BCE) di giugno prevedono invece per l'Eurozona una crescita dello 0,9% nel 2024 e dell'1,4% nel 2025. I rischi per le prospettive di crescita rimangono comunque ancora orientati al ribasso e sono legati, tra

l'altro, alla politica monetaria restrittiva, alla debolezza del commercio mondiale e alle tensioni geopolitiche.

La politica monetaria resterà probabilmente ancora per diverso tempo restrittiva nei principali Paesi avanzati. La BCE ha intanto comunque avviato la svolta dei tassi il 6 giugno scorso, abbassando il tasso sui depositi di 25 punti base al 3,75%, a cui potrebbero poi seguire fino a due tagli entro fine anno, a condizione però che l'inflazione continuerà a scendere.

La Fed invece posticiperà il primo taglio dei tassi almeno fino a settembre, ma forse addirittura a dopo le elezioni presidenziali del 5 novembre.

TREND IN ATTO		
REDDITO FISSO (Total Return)	Previsione 3 Mesi	Previsione 9 Mesi
Governativo Eurozona	↘	→
Corporate Investment Grade (IG) Euro	→	↗
Corporate High Yield (HY) Euro	↗	↗
Mercati Emergenti in valuta forte (in dollaro)	↗	↗

I titoli di Stato dei Paesi dell'Eurozona continuano a offrire parziale protezione nei momenti di turbolenza delle Borse, aiutando pertanto a contenere la volatilità dei portafogli. Essi fungono inoltre come "assicurazione" contro un deterioramento delle prospettive di crescita. Interessanti appaiono anche i corporate bond con rating IG in euro e le obbligazioni dei Paesi emergenti denominate in valuta forte. Infatti, i rendimenti continuano ad attestarsi a un livello attraente, ben sopra il valore medio degli ultimi dieci anni, a differenza però degli spread. Un eventuale deterioramento delle prospettive di crescita penalizzerebbe invece soprattutto i bond high yield, scontando un probabile aumento dei tassi di default.

AZIONI	Previsione 3 Mesi	Previsione 9 Mesi
Europa	↗	↗
Stati Uniti	↗	↗
Giappone	→	↗
Mercati Emergenti	↗	↗

Il quadro grafico di breve e medio periodo delle principali Borse è per lo più positivo. Dai più recenti sondaggi congiunturali sono intanto arrivati ulteriori, più convincenti, segnali di riaccelerazione della crescita mondiale. Preoccupa però sempre la deludente dinamica congiunturale della Cina, alle prese con le perduranti difficoltà del settore immobiliare. La sorprendente tenuta dell'economia e l'appiccicosità dell'inflazione potrebbero tuttavia portare a un ulteriore posticipo della svolta dei tassi negli Stati Uniti. Gli attuali livelli delle Borse scontano inoltre già uno scenario di "soft landing" o addirittura di "no landing". Sullo sfondo rimangono poi sempre la guerra in Ucraina e il conflitto in Medio Oriente, senza dimenticare le perduranti tensioni tra Pechino e Washington.

CAMBI E MATERIE PRIME	Previsione 3 Mesi	Previsione 9 Mesi
EUR/USD	→	→
EUR/JPY	↗	↗
Oro (\$/oncia)	→	↗
Petrolio Brent (\$/barile)	↘	↘

Le attese sulla politica monetaria continueranno a condizionare il mercato dei cambi. Il consenso prevede comunque per i prossimi anni un graduale rafforzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Un ulteriore posticipo della svolta dei tassi negli Stati Uniti potrebbe comunque offrire un sostegno al biglietto verde. L'atteso calo di rendimenti obbligazionari e dollaro dovrebbe fornire nel medio periodo un supporto all'oro, che continua a trarre beneficio dalle tensioni in Medio Oriente. Gli sviluppi della situazione in Medio Oriente condizionate nei prossimi mesi anche il petrolio. L'OPEC+ ha intanto prorogato almeno fino a fine settembre i tagli alla produzione, in scadenza a fine giugno, mentre la domanda di greggio raggiungerà quest'anno un nuovo record.

La View si basa prevalentemente sulle previsioni dell'analisi tecnica. Tali previsioni, tuttavia, non costituiscono un indicatore affidabile dei risultati futuri. Michael Erlacher, Responsabile Research, Servizio Treasury, chiusura redazione: 7/6/2024

DISCLAIMER: La presente pubblicazione è stata redatta dal Gruppo Sparkasse. Le informazioni qui contenute sono di pubblico dominio e ricavate da fonti generalmente accessibili al pubblico. Il documento è elaborato sulla base di informazioni fornite da terzi, che la Cassa di Risparmio di Bolzano considera affidabili ma di cui non si può garantire l'assoluta completezza e correttezza, in quanto la Cassa di Risparmio di Bolzano S.p.A. non ha effettuato nessuna verifica autonoma in relazione a dette informazioni. In particolare la principale fonte dei dati è costituita da Bloomberg. Le performances degli investimenti, ove citate, sono relative al passato ed i risultati passati non sono indicativi di quelli futuri. Tutte le informazioni riportate sono fornite in buona fede sulla base dei dati disponibili al momento della pubblicazione, ma sono suscettibili di variazioni anche senza preavviso in qualsiasi momento dopo la pubblicazione. Le informazioni di natura borsistica sui titoli non implicano nel modo più assoluto un giudizio sulla società oggetto della pubblicazione. La presente pubblicazione è rivolta al pubblico a fini esclusivamente informativi e non deve essere considerata come consulenza in materia di investimenti o sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario, che di contro richiedono l'analisi delle specifiche esigenze finanziarie del cliente e della sua propensione al rischio. Pertanto, la decisione di effettuare qualunque operazione finanziaria è a rischio esclusivo dei destinatari della presente informativa e si declina ogni responsabilità per l'utilizzo di qualsivoglia informazione esposta in questa pubblicazione. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome di Gruppo Sparkasse.



OBBLIGAZIONI QUO VADIS?



Armin Weißenegger,
Responsabile
Direzione Finance
& Treasury
Presidente del
Meeting Inve-
stimenti e Asset
Allocation

Avrebbe potuto essere l'anno delle obbligazioni (ma l'anno non è ancora finito)

Il 2024 si sta finora rilevando come un anno deludente per le obbligazioni, in primis per i titoli di Stato e, seppure in misura minore, per le obbligazioni societarie.

Decisamente meglio si stanno invece comportando, per il quarto anno consecutivo, i ben più rischiosi **bond high yield** denominati in euro, caratterizzati da un rating cosiddetto non investment grade.

Infatti, a fronte di una discesa dei prezzi dei titoli di Stato mediamente superiore a due punti percentuali da inizio anno, ad inizio giugno i corporate bond sono sostanzialmente poco variati, mentre i bond high yield stanno guadagnando il 2,8%.

Questo andamento deludente è spiegato dal forte ridimensionamento delle attese di taglio dei tassi. Infatti, se a inizio anno i mercati scontavano entro fine 2024 almeno sei riduzioni del costo del denaro da parte della Banca centrale europea (BCE) e almeno cinque da parte della Federal Reserve (Fed), attualmente sono previsti al massimo tre (BCE) e due (Fed).

Il motivo va ricercato, per quanto riguarda gli Stati Uniti, nella sorprendente tenuta dell'economia, e del mercato del lavoro in particolare, nonostante il forte restringimento della politica monetaria tra marzo 2022 e luglio 2023 (i tassi sono stati infatti alzati di ben 5,25 punti percentuali), e la sola lenta flessione dell'inflazione, stabilizzatasi da giugno 2023 tra il 3,0% e il 3,5%, un livello ancora decisamente superiore all'obiettivo della Fed, posto, come per la BCE, al 2,0%.

Riteniamo che l'economia della zona euro non presenti la medesima forza di quella statunitense. La BCE dovrebbe pertanto tagliare i tassi più frequentemente della Fed, almeno nel 2024 e a inizio 2025.

Tuttavia, un ritorno dei tassi a zero o addirittura in territorio negativo è allo stato attuale assai improbabile. Possiamo immaginarci di vedere nel medio periodo tassi BCE in una forchetta compresa tra il 2% e il 3%, sostanzialmente in linea con l'inflazione futura. Dovremmo pertanto tornare ad una politica monetaria più simile a quella vista nel periodo 1998-2008.

Grazie al deciso aumento da inizio anno, riteniamo che gli attuali rendimenti dei titoli di Stato dei Paesi dell'Eurozona, pari in media al 3,2% circa, siano da considerarsi piuttosto interessanti, soprattutto rispetto ai livelli minimi visti nell'ultimo decennio e alla luce anche di un'inflazione nel frattempo sensibilmente diminuita.

GESTIONE PATRIMONIALE: COS'È E A CHI CONVIENE

Soluzione innovativa studiata sulle specifiche esigenze del cliente

Vai alla
videointervista



INTERVISTA A
SABRINA RACCA

La sigla GP non significa soltanto “Gran Premio”, ma anche “Gestione Patrimoniale” (vedi box). Quali sono le caratteristiche e i vantaggi? Ne parliamo con Sabrina Racca, eccellente e primaria esperta d'investimenti, che ci spiega in parole chiare i concetti chiave.

Fondo comune d'investimento e gestione patrimoniale non sono la stessa cosa, come molti ritengono. Qual è la differenza?

Racca: La **gestione patrimoniale (GP)**, detta anche gestione di portafogli, è un servizio di investimento che si perfeziona tramite la sottoscrizione di un contratto **individuale**.

Il cliente ha così a disposizione uno strumento altamente professionale, specializzato e personalizzato, in grado di rispondere ai propri bisogni di investimento. La GP è una soluzione innovativa studiata sulle specifiche esigenze del cliente, dei suoi obiettivi, del suo profilo di rischio e del suo orizzonte temporale e permette di combinare fra loro strumenti di natura monetaria, obbligazionaria e azionaria.

I **fondi comuni di investimento** sono invece degli strumenti di investimento **collettivi** con la funzione di riunire le risorse finanziarie di più risparmiatori in un unico patrimonio indifferenziato che viene investito in attività finanziarie e gestito a monte dalle società di gestione.

Un'altra differenza tra GP e fondo comune è la **personalizzazione**: i clienti delegano le scelte di investimento al gestore delle GP, ma possono scegliere tra diverse linee di gestione patrimoniale in base al proprio profilo di rischio/rendimento, conferire titoli già in possesso o impartire eventuali disposizioni particolari, cosa che non è possibile fare nel caso si sottoscriva un fondo.

Come funziona la GP?

Racca: Con il servizio di GP, il cliente conferisce ad un intermediario abilitato un patrimonio, costituito da denaro e/o strumenti finanziari con l'incarico di gestirlo mediante operazioni di acquisto e vendita di strumenti finanziari; il soggetto gestore decide per conto del cliente gli strumenti finanziari che andranno a comporre il patrimonio della GP al fine di valorizzarlo e provvede anche a tutte le operazioni necessarie per acquistarli e venderli.

L'autonomia decisionale non è illimitata: infatti, il cliente può orientare la rischiosità del proprio portafoglio definendo contrattualmente i limiti entro cui devono essere effettuate le scelte di gestione.



Sabrina Racca, Responsabile Commerciale Eurizon Capital.

Gli obiettivi della GP?

Racca: Dipende dalla linea di gestione, scelta dal cliente basandosi sugli obiettivi che egli stesso si prefigge con il proprio investimento. Pertanto, il cliente può sottoscrivere linee che mirano alla conservazione, a una moderata rivalutazione o che puntano alla crescita del capitale investito in un orizzonte temporale di medio lungo periodo.

Le tipologie della GP?

Racca: Le GP si differenziano per tipologia di strumenti in cui investono: si parla di

- ✓ **GPF**, cioè **gestioni patrimoniali in fondi**, quando la gestione investe principalmente in fondi comuni
- ✓ e di **GPM**, cioè **gestioni patrimoniali mobiliari**, quando la gestione investe principalmente in titoli. Ora la maggior parte delle GP investono sia in titoli sia in fondi.

In base allo stile di gestione, le GP possono essere a benchmark o flessibili:

- ✓ il portafoglio delle **GP a benchmark** segue la composizione del benchmark prescelto dal cliente e il gestore seleziona attivamente gli strumenti da inserire nel portafoglio per investire nei differenti mercati, così come stabilito dal parametro di riferimento.
- ✓ Le **GP flessibili** si differenziano in base al livello di rischio prefissato e il gestore definisce l'asset allocation individuando gli strumenti finanziari con le migliori caratteristiche di rischio/rendimento da inserire nel portafoglio.

Costi della GP?

Racca: Il costo del servizio delle gestioni patrimoniali è direttamente correlato all'ammontare del patrimonio della GP, poiché il cliente corrisponde una com-

LA PERSONA

Sabrina Racca, laureata in Economia e Commercio, inizia la sua carriera lavorativa in Reuters Italia nell'Area Marketing, successivamente entra nel gruppo Sanpaolo IMI dove si occupa di analisi strategiche di marketing, divenendo in seguito Responsabile dell'Ufficio Sviluppo Prodotti di Sanpaolo Asset Management (oggi Eurizon Capital SGR), poi Responsabile Funzione Distribuzione Retail di Eurizon Capital SGR e, nel 2010, Co-Direttore Commerciale. Attualmente ricopre il ruolo di Responsabile Commerciale nell'ambito della Direzione Marketing e Sviluppo Commerciale di Eurizon. Nel Gruppo Sparkasse è membro del Comitato Investment & Asset Allocation.

missione di gestione annua.

La percentuale di questa commissione varia in base alla linea di gestione prescelta, in considerazione delle asset class in cui investe.

Vantaggi della GP?

Racca: La gestione patrimoniale permette al cliente di sfruttare i vantaggi dell'ottimizzazione fiscale, tra i quali, la possibilità di compensazione delle minusvalenze tra i titoli presenti nel portafoglio nell'anno solare di riferimento. La gestione patrimoniale viene, infatti, tassata sul risultato complessivo annuale ed eventuali perdite possono essere utilizzate nei 4 anni successivi per compensare le plusvalenze.

Un altro vantaggio delle GP è rappresentato dalla rendicontazione trimestrale in cui vengono dettagliate le operazioni di compravendita effettuate nel periodo di riferimento, la scomposizione del patrimonio per asset class e strumenti, la performance realizzata e i costi sostenuti. Il cliente ha, quindi, un unico documento contenente tutte le informazioni relative al suo investimento in modo trasparente.

I vantaggi aggiuntivi delle gestioni patrimoniali, soprattutto dedicate a clienti altamente patrimonializzati, sono il servizio specializzato offerto da questo strumento di investimento, la delega a un gestore professionale della gestione del proprio portafoglio e la personalizzazione delle scelte di investimento in base alle esigenze specifiche di ciascun cliente.



CHE COSA SIGNIFICA GP?

GP significa “Gestione Patrimoniale”. Si tratta di una forma di investimento mediante la quale il risparmiatore, tramite la sottoscrizione di un contratto (mandato di gestione), affida la gestione del proprio patrimonio a società specializzate a operare per suo conto sul suo denaro, nei limiti del mandato sottoscritto. I soggetti autorizzati alla gestione del patrimonio sono in primo luogo Società di Gestione del Risparmio (SGR), Società di Intermediazione Mobiliare (SIM).



Eurizon Capital SGR S.p.A. è un player di spicco nel panorama europeo dell'asset management, con oltre 30 anni di storia, specializzata nella gestione del risparmio sia per la clientela retail, attraverso un'ampia offerta di fondi comuni di investimento e gestioni patrimoniali, sia per la clientela istituzionale, con proposte riguardanti specifici prodotti e servizi d'investimento. Eurizon è attiva sui mercati internazionali in 25 Paesi e opera attraverso le proprie strutture commerciali in Francia, Germania, Spagna e Svizzera.

LA FORZA DELLE IDEE

Il coraggio di cambiare, mettersi in gioco e tuffarsi in una nuova realtà

Francesco Tava ci racconta la sua straordinaria avventura imprenditoriale, stravolgendo e rivoluzionando con successo l'attività imprenditoriale che la sua famiglia conduceva ormai da tre generazioni. Dalla produzione di stufe in ceramica a quella di anfore per la vinificazione, diventando in brevissimo tempo leader a livello mondiale.

La rinomata rivista Forbes Le ha dedicato un articolo con il titolo: "Da zero a due milioni di euro in 5 anni" che oggi sono divenuti 6 milioni. Il tutto è nato da un'idea. Com'è iniziata l'avventura?

Tava: Anche se in fondo il prodotto non mi intrigava particolarmente, inizialmente continuai con la produzione di stufe in ceramica. Sempre in quel periodo un amico mi invitò a una degustazione di vini. Fu così che incontrai dei viticoltori che usavano anfore che si rifornivano da artigiani spagnoli. Con slancio e profonda incoscienza mi sono proposto di produrre anfore enologiche avendo a disposizione forni e materia prima. Alcuni incontri fondamentali e qualche buona idea mi hanno portato a dedicarmi totalmente a questo progetto dando inizio all'attività vera e propria. Mai avrei pensato di proseguire la tradizione di famiglia stravolgendola e creando un prodotto che prima non c'era.

Quali sono i segreti del Suo successo?

Tava: Alla base del successo c'è un fallimento sfiorato, dovuto alla profonda crisi del settore delle stufe in ceramica, l'individuazione di una nicchia di mercato in espansione, la riconversione aziendale e l'intelligenza di puntare su ricerca e qualità.

Abbiamo sviluppato un'anfora che, nel rispetto della tradizione, attraverso nuove soluzioni, garantisce a pieno la conduzione dei processi enologici. Abbiamo unito tradizione con nuove soluzioni.

E proprio perché i nostri artigiani in azienda lavorano con grande cura, sviluppando tutti i processi a mano, oggi la nostra realtà si è affermata in tutte le regioni enoiche del mondo.

Ma la qualità, dovuta anche alla lavorazione totalmente a mano, costa. Un handicap?

Tava: Noi costiamo molto, il 30% più della media, e non facciamo sconti. Incide la qualità del lavoro per il quale è preponderante la componente manuale. Per questo i nostri dipendenti, che sono dei veri e propri artigiani e non semplici operai, sono assunti a tempo



Francesco Tava, fondatore e titolare dell'azienda Tava, leader mondiale nella produzione di anfore per la vinificazione fatte a mano.

indeterminato: devono sentirsi parte dell'azienda per poter dare il meglio. Abbiamo ragazzi dal Trentino, ma anche da Paesi distanti come l'Albania, Ghana, Nigeria, Marocco e Gambia.

Oltre l'eccellenza e la qualità, anche una continua innovazione come fattore di successo?

Tava: In questi anni abbiamo dedicato molta attenzione allo studio del rapporto fra materiale ceramico e vino. Investiamo significative risorse nella ricerca, per incrementare costantemente la qualità dei nostri prodotti e servizi, e nella certificazione dei nostri vasi vinari, approfondendo tematiche fino ad ora mai considerate in enologia. Nella nostra visione l'anfora deve permettere una vinificazione quanto più fedele alle uve.

Perché così tante piante, che fanno venire in mente la foresta amazzonica, nell'area di produzione, più simile a una sala espositiva che a una fabbrica?

"Alla base del successo c'è l'individuazione di una nicchia di mercato in espansione, la riconversione aziendale e l'intelligenza di puntare su ricerca e qualità."

Probabilmente non solo per abbellire l'ambiente?

Tava: Abbiamo realizzato una parete vegetale con oltre 780 piante idonee al microclima della zona produttiva per consentire un'essiccazione della ceramica lenta e uniforme, riducendo in modo drastico le eventuali difettosità. Regolano alla perfezione l'umidità necessaria alla lavorazione dell'argilla.

Vai alla
videointervista



INTERVISTA A FRANCESCO TAVA

LA PERSONA

Francesco Tava, intraprende gli studi di Filosofia presso l'Università di Padova, ma deve interromperli e rientrare a casa. Suo padre ha un incidente, quindi deve occuparsi lui del piccolo laboratorio che da tre generazioni produce stufe in ceramica, ormai in un mercato stagnante. Per lui significa un **cambiamento a 360 gradi** in un tempo lampo. Ma, forte della produzione di manufatti ceramici da tre generazioni, nasce, da una sua **intuizione geniale**, l'idea di produrre il più antico manufatto per la vinificazione, anfore in argilla, in chiave moderna, unendo l'esperienza artigianale familiare con l'innovazione, e **con coraggio si tuffa anima e corpo nella nuova avventura imprenditoriale**. Crea, non senza difficoltà, i primi due prototipi di anfore, che presenta con successo e si inizia a diffondere la voce che c'è un'azienda che produce anfore, create per ospitare la fermentazione, gli affinamenti e per servire l'enologia moderna. Oggi esporta anfore vinarie in tutto il mondo.

La Sua azienda è partita il 1° maggio 2015 e presto raggiungerà il traguardo del primo decennio. Progetti per il futuro?

Tava: Raggiungere a breve i 7 milioni di fatturato che ci permetterà di introdurre per i nostri dipendenti la settimana lavorativa di 5 giorni, presumibilmente già nel 2025. Inoltre, in autunno di quest'anno presenteremo, prima a Milano e poi a Bordeaux, un nuovo prodotto rivoluzionario.

Concludiamo con una domanda un po' personale: La Sua azienda prima di tutto; ma ha anche degli hobby?

Tava: La barca a vela. E naturalmente dedico il mio tempo libero per stare insieme ai miei due piccoli figli, di 10 e 7 anni.



L'azienda

Nata il 1° maggio 2015, l'azienda TAVA che produce i preziosi manufatti, le anfore vinarie, ha conosciuto un crescendo invidiabile. **In pochi anni le anfore Tava conquistano il mondo**, guadagnando una posizione di leadership in questo mercato di nicchia, ma comunque in grande espansione. Una cronaca di successo: Nel 2014 fatturava 13 mila euro. Nel 2015 inizia la produzione delle prime anfore incassando i primi 120mila euro. Nel 2016 si collocava sul mercato francese, e così il fatturato arrivava a 360mila euro, raddoppiandolo l'anno dopo. Nel

Sede: Mori, Trentino

2018 sono 1,4 milioni che arriveranno a due entro l'anno 2019. Cresce costantemente di anno in anno. **Oggi l'azienda, con sede a Mori in Trentino, fattura 6 milioni di euro e conta 36 dipendenti.** Il mercato estero costituisce il 75%. La Francia, e in special modo Bordeaux, è la zona di maggior diffusione. A livello globale l'azienda collabora con più di **1.700 realtà vitivinicole** distribuite in tutte le principali zone di produzione vitivinicola: **nord e sud America, Sudafrica, est Europa, Nuova Zelanda e Australia.**

IL CLIENTE AL CENTRO – SEMPRE!

Retail, Imprese, Corporate e Private Banking: il modello commerciale del Gruppo Sparkasse

Viviamo in una fase di forte evoluzione del contesto bancario. Ne siamo consapevoli e consideriamo la centralità del Cliente l'unica ricetta per affrontare il futuro. Questo il leitmotiv del modello commerciale del Gruppo Sparkasse con i suoi pilastri: Retail, Imprese, Corporate e Private.

Soddisfare al meglio le esigenze dei clienti – questo il principale obiettivo del modello commerciale del Gruppo Sparkasse, implementato recentemente anche in CiviBank, che comprende 4 diverse filiere, ossia servizi e strutture dedicate a supporto per i clienti Retail, Imprese, Corporate e Private e suddivise in aree territoriali. Vediamo insieme di cosa si tratta.

SPECIALIZZAZIONE E VICINANZA AL TERRITORIO

Il modello commerciale del Gruppo Sparkasse si basa fondamentalmente su due pilastri:

- ✓ maggiore settorialità e specializzazione attraverso quattro diversi servizi dedicati a supporto per i clienti **Retail** (risparmiatori e piccole imprese in generale), **Imprese** (medie imprese), **Corporate** (imprese di grande dimensioni) e **Private** (ossia clienti che detengono un patrimonio personale o familiare consistente);
- ✓ maggior vicinanza al territorio attraverso la definizione di **Aree Territoriali** strutturate e presidiate.

FORMAZIONE CONTINUA

A questi si aggiunge l'intensa e continua **formazione del personale di rete**, con particolare attenzione al miglioramento delle capacità tecniche e della gestione delle relazioni con i clienti assegnati.

ACCOGLIENZA E ACCURATA CONSULENZA

Il Gruppo Sparkasse si distingue, pertanto, con un **nuovo modello di accoglienza e di accurata consulenza**, per offrire ai clienti un'esperienza completa. Devono realmente sentirsi al centro delle nostre attenzioni: ricevuti con garbo e cortesia, con un atteggiamento rassicurante e proattivo per cogliere le opportunità che la nostra professionalità e una relazione ben gestita possono offrire.

PERSONALIZZAZIONE DEL SERVIZIO

*“Per ridurre la distanza tra Rete Commerciale e Direzione Generale, oltre a garantire un migliore presidio del territorio, sono state definite le **Aree**, strutture organizzative territoriali con responsabilità d'impresa e autonomia decisionale per la gestione rispettivamente della clientela Retail e*



della clientela Imprese, a cui è stata assegnata la responsabilità di coordinare l'attività commerciale e di sviluppare il business sui diversi segmenti di clientela,” evidenzia **Moritz Moroder**, Responsabile della Direzione Commercial Banking in Sparkasse, a cui fanno capo le strutture **Retail**, la rete delle filiali, e **Imprese**,



I nostri clienti devono realmente sentirsi al centro delle nostre attenzioni: ricevuti con garbo e cortesia, con un atteggiamento rassicurante e proattivo per cogliere le opportunità che la nostra professionalità e una relazione ben gestita possono offrire.

la rete dei consulenti dedicati alle Piccole e Medie Imprese (PMI). *“I nostri Clienti in filiale devono sentirsi al centro delle nostre attenzioni: ricevuti con garbo e*

cortesia. Con il cliente (ed ogni singola collaboratrice o collaboratore) sempre nel focus!”

“Viviamo in una fase di forte evoluzione del contesto bancario. Ne siamo consapevoli e consideriamo la centralità del Cliente l'unica ricetta per affrontare il futuro.”

cortesia. Per quanto riguarda le aziende invece, andiamo a trovare i clienti con un atteggiamento proattivo e con la chiara voglia di cogliere le opportunità che una relazione ben curata può offrire”, riassume Moroder: *“Puntiamo alla personalizzazione del servizio, grazie a una struttura più snella rispetto alle banche di sistema ed è proprio questo che ci caratterizza come banca territoriale oramai andata persa sul mercato.”*

BANCA DEL TERRITORIO

“Il modello commerciale è stato implementato in questi ultimi mesi con successo anche in CiviBank, entrata a far parte del Gruppo Sparkasse,” spiega **Giuliano Talò**, Responsabile della Direzione Commerciale in CiviBank, e aggiunge: *“Possiamo realmente ambire a diventare la banca di riferimento nel nostro territorio, ed essere riconosciuti non più solamente come la Banca a cui rivolgersi per ottenere credito. Ognuno di noi dovrà iniziare la sua giornata lavorativa con questo obiettivo, riconquisteremo la fiducia dei nostri clienti e ne acquisiremo di nuovi. Giorno dopo giorno! Perfezioneremo la formazione di ogni nostra singola risorsa, offriremo cura della relazione e professionalità, o più semplicemente competenza e*



LE MIGLIORI COMPETENZE SPECIALISTICHE

*“Grazie alla struttura di **Corporate Banking**, punto di riferimento in cui operano le migliori competenze specialistiche della Banca per supportare le aziende clienti del Gruppo*

Sparkasse di maggiori dimensioni, ovvero con esigenze complesse, che tipicamente richiedono un approccio consulenziale specialistico e personalizzato”, spiega **Emiliano Picello**, Responsabile della Direzione Corporate Banking dell'intero Gruppo Sparkasse e, inoltre, Responsabile Private Banking nella Capogruppo Sparkasse: *“Nell'ambito del **Private Banking**, siamo in grado di offrire una consulenza finanziaria evoluta, un approccio personalizzato e opportunità di investimento esclusive.”*



AL SERVIZIO DI CLIENTI ESISTENTI E NUOVI

Riassumendo, il modello commerciale del Gruppo Sparkasse si focalizza dunque principalmente nel perseguimento dei seguenti due obiettivi:

- ✓ l'accrescimento della fidelizzazione della clientela esistente, investendo tempo nella cura e nello sviluppo della relazione, anticipando, dove possibile, le esigenze;
- ✓ l'incremento delle quote di mercato in tutti i segmenti di business acquisendo nuovi clienti.

In questo contesto, i collaboratori del Gruppo Sparkasse sono un punto di riferimento fondamentale nel rapporto tra il Cliente e la Banca che vogliamo.



JANNIK SINNER È IL NUOVO NUMERO 1

Esiste un particolare legame tra Jannik Sinner e Sparkasse, divenuto il numero 1 del ranking ATP. Il 22enne è il primo tennista d'Italia a conquistare la vetta, coronando con questo risultato un percorso di crescita straordinario, animato da grande determinazione.

L'allora 18-enne Jannik Sinner ha vinto nel 2019 la decima edizione dello "Sparkasse ATP Challenger" in Val Gardena, aggiudicandosi il titolo del rinomato torneo ATP. Nella foto la cerimonia di consegna del premio da parte dell'Amministratore Delegato e Direttore Generale di Sparkasse, Nicola Calabrò.

Inoltre, gli "Impianti sportivi Sesto", dove il giovane campione internazionale del tennis Jannik Sinner ha mosso i primi passi, e la Sparkasse hanno recentemente stretto un accordo di sponsorship di ampio respiro.

Il Sindaco di Sesto Thomas Summerer ha espresso: "Grande soddisfazione per questa sponsorship con la Cassa di Risparmio, fortemente legata al territorio, quale partner dei nostri impianti sportivi che ci stanno particolarmente a cuore e intendiamo valorizzare, essendo il Comune natio di Jannik Sinner."

"Da sempre Sparkasse dedica importanti risorse al sostegno di iniziative nell'ambito di sponsorizzazioni sportive e siamo pertanto lieti di essere sponsor non solo del centro di tennis, dove Jannik Sinner ha mosso i primi passi, ma anche dell'intera struttura degli impianti sportivi di Sesto", sottolinea l'Amministratore Delegato e Direttore Generale di Sparkasse, Nicola Calabrò.

Presenti, inoltre, Heinrich Messner, Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Azienda Comunale Impianti Sportivi Sesto, il Vicesindaco



Christoph Rainer nonché, da parte della banca, Moritz Moroder, Responsabile Direzione Commercial Banking, e il Capo Area Christian Giorgi insieme al Direttore della Filiale San Candido, Damian Töchterle.



Soddisfatti della nuova partnership: (da sinistra) Christoph Rainer, Heinrich Messner, Nicola Calabrò, Thomas Summerer, Moritz Moroder, Damian Töchterle e Christian Giorgi.



Nicola Calabrò, Thomas Summerer, Heinrich Messner.

GUARDARE AVANTI

UN'ESPERIENZA COINVOLGENTE

Le filiali secondo l'innovativo concetto "Guardare Avanti"

Vi presentiamo le filiali, realizzate nell'ultimo semestre secondo l'innovativo concetto "Guardare Avanti" con i rispettivi team, chiedendo come questo è stato accolto dalla clientela.

SAN CANDIDO

Siamo a San Candido in Val Pusteria. "Il nuovo concetto è stato accolto molto bene da clienti e colleghi. La filiale ha un look perfetto e tutto quello che è in vista del cliente è molto ordinato. La consulenza fornita attraverso il grande monitor a parete sottolinea la professionalità. Inoltre, l'ufficio open space ha reso la comunicazione tra i colleghi molto più frequente", racconta **Damian Töchterle**, direttore della filiale.

FELTRE

Particolare è la filiale Sparkasse a Feltre. "I clienti apprezzano il restauro e le opere effettuate che fanno emergere e mettono in evidenza le due anime del palazzo che convivono e che ben si armonizzano. Da una parte possiamo vedere il riuscito intervento di restauro del prezioso salone storico della banca. Dall'altra la clientela apprezza anche il nuovo e funzionale welcome desk all'ingresso, le moderne sale di consulenza, i salottini per accogliere i clienti – essi rappresentano l'innovazione, la modernità e lo sguardo verso il futuro," spiega **Simone Zago**, direttore della filiale.

SILANDRO

Siamo a Silandro in Val Venosta. "I clienti gradiscono la nuova filiale, moderna, molto luminosa e invitante. Essi apprezzano molto anche il fatto che gli sportelli ATM si trovino ora all'interno della filiale. Le nuove sale di consulenza sono state accolte molto bene, così come gli sportelli 'Consulenza Light', dove i clienti possono sedersi e avere più privacy. I colleghi apprezzano le postazioni di lavoro luminose e la moderna tecnologia utilizzata", sottolinea **Andreas Zischg**, direttore della filiale.



Il team di San Candido: (da sinistra) Christian Kobler, Daniela Festini, Laura Silvestri, Sarah Taschler, Pirmin Villgrater, Lisa Strobl, Michael Gruber, Lukas Pörnbacher, William Walter Costa, Damian Töchterle ed Elias Oberbichler.



Il team di Feltre insieme ai vertici della banca in occasione dell'inaugurazione: (da sinistra) Cinzia Pauletto, Michela Faoro, Mariavittoria Pizzolato, Damiano Spada, Nicola Calabrò, Mirco Magnanini, Caterina Velo, Simone Zago, Alessandra Ferro, Sabrina Tonet, Anna Rosada, Simona Dalla Rosa, Antonella Conedera e Monica Zanella.



Il team di Silandro: (da sinistra) Noah Pichler, Klaus Trafoier, Barbara Platzgummer, Andreas Zischg, Andreas Götsch, Myriam Mantinger, Thomas Tragust, Armando Shehi e Kevin Nischler.

RICAMBIO GENERAZIONALE

162 assunzioni di giovani collaboratori nel Gruppo nel 2023

Sono 162 i nuovi giovani collaboratori, assunti nel 2023 in Sparkasse e CiviBank, praticamente in media 3 neoassunti ogni settimana, per favorire la crescita e permettere un importante ricambio generazionale.



Barbara Rossi,
International Desk

Perché hai scelto di lavorare in Sparkasse?

Barbara Rossi: Ho scelto di lavorare in Sparkasse perché cercavo un'opportunità di crescita professionale in un ambiente di lavoro dinamico. Effettivamente ho trovato che la cultura aziendale di Sparkasse è spesso incentrata sulla collaborazione, l'innovazione e lo sviluppo personale. Offrendo quindi un ambiente di lavoro stimolante.

Cosa trovi di speciale lavorare in Sparkasse?

Barbara Rossi: Trovo speciale lavorarci perché ha una forte radice territoriale che permette di seguire il cliente in maniera personalizzata e offrire servizi di alta qualità, ma allo stesso tempo è strutturata e organizzata come un grande gruppo bancario.

Vai alla
videointervista



Perché hai scelto di lavorare in Sparkasse?

Alex Demetz: Ero alla ricerca di un lavoro interessante nel settore bancario. Poiché la Sparkasse è un istituto ben strutturato e rinomato, ho deciso di inviare il mio curriculum. Inoltre, avevo già ricevuto molti feedback positivi anche dai miei colleghi che ci lavorano da diversi anni.

Cosa trovi di speciale lavorare in Sparkasse?

Alex Demetz: Ciò che mi piace particolarmente del mio lavoro in Sparkasse è la varietà di compiti che questo comporta. Ogni settore richiede ampie conoscenze e sensibilità nel trattare con i clienti. Lavorare in Sparkasse mi dà l'opportunità di lavorare con le persone e di soddisfare le loro esigenze finanziarie. Inoltre, l'ampia gamma di opportunità di formazione offerte dalla banca consente a noi dipendenti di tenersi sempre aggiornati.

Vai alla videointervista



Alex Demetz,
Filiale Merano

