

JOURNAL

05 *Vantaggi & Voucher*
Club Sparkasse per Azionisti

06 *Riccardo Felicetti*
Il pastificio più alto d'Europa

08 *Bolla o opportunità?*
Tutto sui Bitcoin

10 *Consulenza specializzata*
I Corporate Banker della Sparkasse

TRADIZIONE ED INNOVAZIONE

GUIDARE IL CAMBIAMENTO

L'innovazione come motore per rafforzare la nostra leadership nel mercato

La competitività delle imprese dipende sempre di più dalla capacità di gestire e promuovere la valorizzazione dei propri servizi.

Migliorare la relazione con i clienti da un lato, cogliere le opportunità messe in campo dalle tecnologie digitali dall'altro. Sono queste le grandi sfide che dovranno affrontare nei prossimi anni gli istituti di credito.

La diffusione del mobile banking ha rivoluzionato il modo di vivere la banca. La relazione "a distanza", garantita dai dispositivi mobili, è considerata, da molti, un fattore imprescindibile e irrinunciabile. E del **mobile banking** i clienti apprezzano soprattutto la possibilità di **fruire di tutte le funzionalità del servizio in qualsiasi momento**.

Un altro scenario sfidante è quello dei **pagamenti istantanei**, strumenti utili soprattutto in alternativa al contante. Si tratta di un mercato che solo in Italia vale circa **trecento milioni di transazioni entro cinque anni**. Incentivati dalla cre-

scente convenienza per il consumatore, i pagamenti istantanei diverranno uno dei

“La vera chiave del successo sta nell'integrazione dei canali digitali con quelli fisici. Essa si traduce in innovazione, qualità ed efficienza del servizio.”

principali strumenti di pagamento online. Dopo essere stati i primi a lanciare **Apple Pay** e **Samsung Pay** siamo ora la **prima ed unica banca del territorio** a proporre **Satipay**, il nuovo e rivoluzionario sistema di mobile payment.

Sebbene il digital banking rappresenti un tassello molto significativo, **la vera chiave del successo** per una banca retail come la nostra **sta nell'integrazione dei canali digitali con quelli fisici**. Essa si traduce in innovazione, qualità ed efficienza del servizio. Vogliamo sfruttare la tecnologia per rivoluzionare il concetto di filiale sul territorio, offrendo un'esperienza unica e fornendo **soluzioni su misura**. **Con il cliente al centro: sempre, emotivamente e fisicamente.**

Con il nostro nuovo concetto di filiale presentato nel dicembre 2017 nelle filiali

di Via Duca d'Aosta a Bolzano e a Vipiteno, la trasformazione digitale è diventata parte integrante della strategia di servizio della nostra banca. Quest'anno sarà esteso alle filiali **Point 12** e **Via Resia a Bolzano** nonché a quella di **Belluno, Milano e Padova**.

Come ha detto Sir Winston Churchill "Non sempre cambiare equivale a migliorare, ma per migliorare bisogna cambiare". **Guidare il cambiamento** per noi significa **gestire e promuovere la trasformazione digitale e l'innovazione offrendo servizi nuovi ed innovativi**, rendendoli disponibili sui diversi canali di interazione tra banca e cliente. Per Sparkasse la **filiale** in futuro continuerà ad essere **il canale di relazione**

con il cliente per eccellenza. Le tecnologie avanzate consentiranno l'integrazione della filiale con altri canali messi a disposizione dei clienti, con conseguente riduzione dei tempi di attesa per il cliente nella fruizione dei servizi, offrendogli al contempo **un'accoglienza personalizzata ed una customer experience di alto rilievo** dal momento in cui varca la soglia della filiale.

Nicola Calabrò
Amministratore Delegato e
Direttore Generale





CASSA DI RISPARMIO

BRANDSTÄTTER VICE-PRESIDENTE ACRI

Intervista sul ruolo di Fondazioni e Banche nel contesto economico-finanziario

Intervista con Gerhard Brandstätter, Presidente Sparkasse e Vice-Presidente di Acri (Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio).

Avv. Brandstätter, Lei è stato recentemente nominato all'unanimità Vice-Presidente di Acri. È la prima volta che un altoatesino riveste un incarico così importante nell'Acri. Che cosa significa per Lei?

BRANDSTÄTTER: L'incarico che il Comitato Società bancarie dell' Acri ha voluto assegnarmi, costituisce per me e per la nostra 'famiglia Sparkasse' un grande riconoscimento. L' Acri, con le 112 Fondazioni e Banche ad essa associate, esprime valori di fondamentale importanza per il sostegno alla vita sociale, culturale ed economica del Paese e dei territori. Sono valori che vanno salvaguardati e rafforzati, a favore della collettività; intendendo impegnarmi con determinazione per quest' obiettivo.

Fondazioni e banche riunite sotto lo stesso tetto di Acri. Come vede questo connubio di due realtà diverse fra loro?

BRANDSTÄTTER: Fondazioni e Casse di Risparmio hanno le stesse radici, sono due importanti realtà del sistema sociale ed economico e con vocazione territoriale, che nella diversità dei loro ruoli – le une soggetti non profit a vocazione filantropica, le altre banche con forte radicamento territoriale – mettono a disposizione risorse, progetti e mezzi per il progresso del territorio e delle loro comunità.

Al recente XXIV Congresso Nazionale delle Fondazioni di origine bancaria e delle Casse di risparmio, al quale sono intervenuti circa 600 partecipanti, Lei ha introdotto i lavori e presieduto la sessione dedicata alle banche, che ha visto partecipare fra gli altri il Presidente dell'Abi (Associazione Bancaria Italiana) Antonio Patuelli, il Direttore Generale della Banca d'Italia Salvatore Rossi, oltre al Presidente dell'Acri Giuseppe Guzzetti. Un appuntamento di altissimo livello.

BRANDSTÄTTER: Si tratta di un evento di grande e riconosciuta rilevanza che, con cadenza triennale, consente di fare il punto su ruolo, attività e prospettive delle Fondazioni di origine bancaria e delle Casse di Risparmio Spa, sottolineato quest'anno anche dalla applaudatissima presenza del Presidente della Repubblica Sergio Mattarella.

“La Sparkasse porta avanti con orgoglio e con convinzione la missione territoriale ritagliandosi un ruolo diverso dai player nazionali.”

Al centro di questa edizione del congresso è stato il tema “Identità e Cambiamento”. Perché tale titolo?

BRANDSTÄTTER: Un titolo che nasce dall'idea che le associate di Acri – Fondazioni e Casse – pur mantenendo ferme le proprie caratteristiche più profonde in termini di valori, sono parimenti proiettate verso una costante evoluzione nella loro rispettiva missione.

Ricollegandoci alle Sue parole appena espresse: “Adattarsi e proiettarsi verso il futuro”. Nei prossimi anni le banche si troveranno ad affrontare numerose importanti sfide. Ci troviamo dinanzi a grandi mutamenti. Qual è la ricetta giusta?

BRANDSTÄTTER: Le tecnologie digitali hanno abbassato le barriere all'ingresso in tutti i settori, compreso quello bancario. Le banche si trovano quindi a operare in un contesto competitivo diverso dove devono confrontarsi con operatori nuovi. Al contempo devono rispondere a una clientela che chiede maggiore personalizzazione ed efficienza.

Uno scenario pieno di sfide, dunque?

BRANDSTÄTTER: Questo scenario rappresenta certamente una sfida per le banche, ma apre al contempo nuove possibilità e opportunità, con l'obiettivo di alimentare in tempi più rapidi l'innovazione di prodotti e servizi, ma anche di creare partnership e collaborazioni. Il mondo finanziario del futuro sarà ani-

mato dai protagonisti che avranno saputo cambiare in modo sostenibile, innovativo e con forte implementazione delle nuove tecnologie. Per fare banca oggi ci vuole il giusto spirito imprenditoriale.

Nel suo intervento in occasione del recente Congresso Acri ha sottolineato il ruolo chiave ed irrinunciabile

che svolgono le Casse di Risparmio nel contesto di un'Europa delle regioni. Come mai?

BRANDSTÄTTER: In un sistema finanziario globale si rischia di perdere il contatto con la regione, la sua unicità ed i suoi valori. Le Casse di Risparmio nel contesto di un'Europa delle regioni sono soggetti propulsori dell'economia dei territori in cui operano assicurando un fondamentale sostegno alle famiglie ed alle imprese. Servono per la loro presenza capillare sul territorio, dove la maggior parte delle imprese tuttora nasce e lavora. Svolgono un ruolo di primo piano nel processo di consolidamento e di sviluppo della ricchezza in un'Europa delle regioni.

Banca territoriale. Un tema sempre attuale dunque?

BRANDSTÄTTER: Assolutamente sì. Basta pensare che nella Relazione Annuale della Banca d'Italia, presentata a fine maggio, il Governatore Ignazio Visco ha toccato il tema delle banche di territorio ben due volte.

E per rimanere in tema: Esiste dunque un connubio indissolubile tra banca del territorio ed economia del territorio?

BRANDSTÄTTER: Bisogna ricordare che le piccole e medie imprese poco possono senza banche locali. È per questo che vanno valorizzati gli istituti che si sono sempre distinti nell'erogazione del credito, anche in tempi difficili. Spesso il

credito al territorio è più difficile, laddove sono sparite le banche territoriali.

Quale ruolo svolge la Cassa di Risparmio di Bolzano in tale contesto?

BRANDSTÄTTER: La Sparkasse porta avanti con orgoglio e con convinzione la missione sul territorio ove opera, ritagliandosi un ruolo diverso dai player nazionali, anche grazie alla stabilità garantita dalla Fondazione. Siamo consapevoli della necessità di raggiungere il giusto bilanciamento tra essere banca di relazione con il fattore umano al centro e, abbracciando le nuove tecnologie, puntare sull'innovazione.



XXIV CONGRESSO NAZIONALE
delle Fondazioni di Origine Bancaria
e delle Casse di Risparmio Spa



Identità e
Cambiamento

Parma, 7 e 8 giugno 2018

ACRI

Associazione di Fondazioni
e di Casse di Risparmio Spa

SONDAGGIO SODDISFAZIONE

I Clienti soddisfatti sono il nostro capitale più importante

La soddisfazione dei clienti è uno dei pilastri fondamentali della filosofia Sparkasse. Il sondaggio del 2015, condotto online, con quasi 4.000 partecipanti, ha riscosso un notevole successo. Una nuova indagine sul grado di soddisfazione sarà realizzata a settembre di quest'anno. Chiediamo già fin d'ora la gentile partecipazione ai nostri clienti, invitandoli ad approfittare di quest'opportunità di riscontro. Il loro giudizio servirà per misurare il grado di soddisfazione, nell'ottica di ottimizzare il servizio offerto e di adeguarlo, ove necessario, alle aspettative dei nostri Clienti.

Nel rapporto banca-cliente la percezione che i clienti hanno della propria banca è un aspetto fondamentale per interpretare la loro percezione in merito alla qualità dei prodotti e dei servizi offerti. L'obiettivo del sondaggio, che di norma proponiamo ogni tre anni, è duplice. Il primo, verificare il grado e livello di soddisfazione, le aspettative e le esigenze della nostra clientela, il secondo, identificare differenze significative ri-



spetto alle indagini realizzate in passato per evidenziare aree di miglioramento. Partendo da un questionario base, i singoli partecipanti avranno la possibilità di completarlo inserendo le risposte che riterranno più affini. Il questionario potrà essere compilato online e sarà assolutamente anonimo. Il tempo di compilazione sarà di circa 10 - 15 minuti. Il contri-

buto che potranno dare i nostri clienti, che invitiamo sin d'ora a partecipare, è pertanto molto significativo. Grazie al loro contributo potremo migliorare il nostro modo di agire, di comunicare e di assistere i nostri clienti. Clienti soddisfatti sono il nostro capitale più importante. Ringraziamo dunque per la preziosa collaborazione.

FRIEND SPARKASSE

PRESENTACI UN AMICO

Se il tuo amico apre un conto, buoni regalo fino a 450 Euro per entrambi

Invita uno o più amici ad aprire un conto con la Sparkasse: avrete diritto entrambi a tantissimi vantaggi, con buoni regalo che possono arrivare fino a un valore complessivo di 450 Euro. Ogni mese per 18 mesi, tanti premi a scelta.

- E**cco come funziona:
- Scegli una o più persone a cui presentare la Cassa di Risparmio: possono essere amici o familiari, purché non siano già nostri clienti.
 - Se hai già ricevuto il tuo Codice Promo "Friend": ognuno dei tuoi amici può usarlo per sottoscrivere un conto corrente online o in filiale.
 - Se non lo hai ancora ricevuto, puoi chiederlo in filiale o stamparlo direttamente dal tuo ISI-banking: lo trovi all'interno della sezione "Comunicazioni".
 - Tu e gli amici che avranno aperto un conto riceverete via email un codice di attivazione.

Con il codice di attivazione potrete accedere all'area riservata friend.sparkasse.it per consultare il catalogo dei premi e



Ogni mese per 18 mesi, tanti pacchetti regalo a scelta.

scegliere ogni mese tra i tanti buoni regalo disponibili.

Ogni mese per 18 mesi, tanti pacchetti

regalo a scelta. Se il tuo amico apre un conto, entrambi avrete diritto a 18 mesi di buoni regalo.

Pacchetto vantaggi – alcuni esempi:

- 2 notti di pernottamento per due persone al prezzo di una, in camera doppia, con prima colazione inclusa, presso uno degli hotel, agriturismi e B&B aderenti,
- degustazione di prodotti tipici presso agriturismi enoteche e cantine aderenti,
- cena 2x1 presso ristoranti e pizzerie convenzionate,
- ingresso a fattorie didattiche e parchi tematici (parchi avventura, parchi divertimento, zoo, parchi acquatici ecc.),
- lezioni di sport a scelta per bambini,
- lezioni di laboratori gratuiti per bambini,
- lezioni di Yoga e Pilates,
- trattamento estetico.

IN POCHI MINUTI

APRI CONTO CON SELFIE

"Apri conto online" si chiama l'innovativa funzione presente sul sito della nostra Banca www.sparkasse.it, che consente di aprire un conto corrente comodamente da casa mediante un processo di certificazione digitale dell'identità con selfie. Offriamo dunque la possibilità, attraverso PC, smartphone e tablet, di aprire direttamente tramite il nostro portale web, in pochi minuti online un conto corrente in maniera completamente autonoma, semplice e veloce.



SMARTPHONE

SAMSUNG PAY

Dopo essere stati i primi a lanciare Apple Pay, Sparkasse è ora la prima banca del territorio e una delle prime in Italia a proporre il servizio di pagamento Samsung Pay. Consente di effettuare pagamenti con lo smartphone in negozio, al supermercato, al bar o al ristorante: pagare quasi ovunque con un gesto semplice. Basta selezionare la carta desiderata "virtualizzata" sullo smartphone, identificarsi e avvicinare lo smartphone al terminale di pagamento: la transazione è già effettuata.



SPARKASSE SCEGLIE SATISPAY

La prima banca in Regione ad offrire l'innovativo mobile payment

La Cassa di Risparmio sceglie Satispay per accompagnare la propria clientela nel nuovo mondo dei pagamenti mobile e arricchisce così la propria gamma di servizi con la più innovativa soluzione presente oggi sul mercato italiano. È la prima banca in Trentino-Alto Adige ad introdurre nella propria offerta l'innovativo sistema di mobile payment che sta conquistando l'Italia. Per la nostra clientela business, significa accedere a un servizio di mobile payment molto competitivo rispetto alle carte di credito e debito ma altrettanto sicuro e poter

avere a disposizione un potente strumento di marketing relazionale, mentre per i clienti privati, oltre all'opportunità di gestire comodamente i pagamenti via smartphone, significa poter avere accesso a tutti i vantaggi riservati alla community.



Nicola Calabrò, CEO di Sparkasse, con Alberto Dalmaso, CEO di Satispay

INTERVISTA

SATISPAY SI PRESENTA

Alberto Dalmaso, co-fondatore e CEO, padre dell'innovazione rivoluzionaria

Alberto Dalmaso, classe 1984, CEO e co-fondatore insieme a Dario Brignone e Samuele Pinta di Satispay, l'unica società italiana entrata nella top 100 mondiale delle start up che fanno innovazione nella finanza stilata da KPMG e H2 Ventures.

Quando è iniziata la Sua avventura?

DALMASSO: Nel 2012 abbiamo iniziato a studiare il mercato. Abbiamo costituito la società nel 2013. Siamo partiti in tre, oggi siamo quasi in 70 tra Milano, dove c'è l'headquarter, e la filiale di Londra, oltre al team commerciale che opera su tutto il territorio italiano a supporto degli esercenti.

Ha iniziato a lavorare in un garage, come si fa a Silicon Valley?

DALMASSO: No. Abbiamo iniziato in una soffitta di Torino, lavorando 10 ore al giorno, ma muovendoci così spesso verso Milano che alla fine è diventata la nostra città base.

Satispay fa parte delle migliori 100 start up del mondo finanziario. Qual è il segreto del suo successo?

DALMASSO: Come tutte le cose che funzionano, non c'è una sola ragione, ma un insieme di fattori che, nel nostro caso, hanno portato a un'alchimia perfetta su cui siamo costantemente impegnati a capitalizzare e a mantenere tale. Per provare a sintetizzare, direi che sono tre i fattori principali. Il primo è il modello di indipendenza su cui fonda Satispay, e che ci consente di offrire al mercato un sistema di pagamento estremamente conveniente anche in termini di pricing.

Il secondo è quello di essere riusciti a tradurre la complessa infrastruttura che



necessariamente sta dietro a un processo così importante e delicato come quello dei pagamenti, in una user experience estremamente semplice e piacevole per tutti, che evolve anche in termini di servizi offerti grazie ad un ascolto costante e attento della nostra community.

E il terzo fattore?

DALMASSO: Non meno importante, credo che sia stata determinante la nostra strategia di alimentare la crescita di Satispay puntando in primis sugli esercenti, facendo tutto quello che potevamo per rendere il servizio utile per loro, quindi non solo in termini di pricing ma anche in termini di integrazione con ciò che possono già avere in cassa per accettare i pagamenti (software di cassa, pos, pc), e in termini di servizi a valore aggiunto, come il cashback, che è uno straordinario strumento relazionale e promozionale nei confronti della clientela. Infine, non smetto mai di sottolinearlo, nella nostra rapida crescita è determinante il team di persone che siamo riusciti a raccogliere intorno a noi. Risorse straordinarie.

Secondo gli ultimi dati dell'Osservatorio Mobile Payment & Commerce del Politecnico di Milano, gli acquisti via smartphone in negozi fisici nel 2017 sono stati complessivamente 70 milioni di euro. Metà di quei 70 milioni sono "passati" dall'app Satispay. Perché Satispay "stravince" nel mobile payment?

DALMASSO: Perché, a differenza di altre applicazioni molte delle quali vincolate a specifici hardware, non è un modo diverso di usare le carte, ma è un servizio davvero innovativo e trasversale che sta dimostrando di dare del valore aggiunto.

Come giudica la partnership con la Sparkasse-Cassa di Risparmio di Bolzano?

DALMASSO: Un passo importantissimo, di cui siamo orgogliosi, per portare i benefici di Satispay in Alto Adige e nelle altre aree, dove Sparkasse è presente, dove oggi ancora non abbiamo un tasso di penetrazione elevato come in altre regioni ma dove, per molti motivi e anche per la vocazione turistica del territorio, riteniamo fondamentale esserci.

Satispay è un'applicazione che consente di esplorare ciò che ti sta intorno e questo offre l'opportunità ai numerosi esercizi commerciali presenti sul territorio di farsi scoprire non solo dalla clientela del territorio, ma anche da chi proviene da altre aree di Italia. Pensare di poter offrire a un turista che viene, ad esempio da Roma, la possibilità di arrivare in Alto Adige e di scoprire grazie alla partnership tra Satispay e un punto di riferimento come la Cassa di Risparmio di Bolzano, una pasticceria dove comprare i migliori dolci senza doversi preoccupare di trovare prima un bancomat dove prelevare, la trovo una cosa straordinaria.

L'AZIENDA

Satispay SpA è una startup innovativa frutto dell'intenso lavoro di un team di giovani italiani.

Dopo i precedenti round di finanziamento, la società ha recentemente chiuso un'importante operazione di aumento di capitale che ha portato la raccolta complessiva a 26,8 milioni di euro.

IL SERVIZIO

Satispay è un servizio di mobile payment basato su un network alternativo alle carte di credito e debito: libero, efficiente, gratuito e sicuro.

Disponibile per iPhone, Android e Windows Phone, può essere utilizzato da chiunque abbia un conto corrente bancario per scambiare denaro con i contatti della propria rubrica telefonica e pagare nei punti vendita ed e-commerce convenzionati con la stessa semplicità con cui si invia un messaggio o si effettua il check-in sui social network.

Per gli utenti che pagano, il servizio è completamente gratuito, non ci sono infatti costi di iscrizione, di invio o ricezione pagamenti.

Per gli esercenti fisici e online aderenti al servizio non sono previsti costi di attivazione o canoni mensili ma soltanto una commissione fissa di 20 centesimi per incassi sopra i 10 €, mentre tutti gli incassi inferiori a questa soglia non hanno alcuna commissione.

Oltre agli evidenti vantaggi economici, Satispay consente anche di migliorare l'esperienza del cliente, rendendo più rapido ed efficiente il pagamento e riducendo i tempi di attesa alla cassa. Sono questi i motivi che convincono piccoli negozi e grandi brand a integrare Satispay come sistema di pagamento.

Satispay è integrato anche con PagoPA per i pagamenti di multe, tasse, bolli e ticket sanitari.

SATISPAY IN PILLOLE

(Dati maggio 2018)

600.000 app installate

320.000 utenti attivi, in crescita di circa 1000 al giorno.

36.000 esercenti e negozi convenzionati, in crescita di circa 150 al giorno, tra cui:

Esselunga, Coop, Pam, Benetton, Caffè Vergnano, Yamamay, Eataly, Trenord, Venchi, Grom, MyChef, Old Wild West, Wiener House, Natura Sì, Total Erg, Kasanova, Repsol, Freddy, Moleskine, Motivi, Arcaplanet, MC2 St. Barth, Sorelle Ramonda, Vivigas.



NOVITÀ PER GLI AZIONISTI

CLUB SPARKASSE

I vantaggi in esclusiva per gli Azionisti Sparkasse

La nostra Banca può contare su oltre 26.000 Azionisti, i quali possono usufruire di una serie di vantaggi, tra cui anche la possibilità di diventare Soci del Club Sparkasse, riservato esclusivamente agli Azionisti. Sono in arrivo una serie di novità.

Il Club Sparkasse è articolato in 3 aree, ognuna delle quali offre particolari vantaggi:

1. prodotti bancari,
2. eventi,
3. articoli regalo

PRODOTTI BANCARI

Nella prima sezione, dedicata ai prodotti bancari, sono contenute proposte di prodotti a condizioni particolarmente interessanti, riservate a tutti gli Azionisti. (vedi articoli sotto).

EVENTI

Gli Azionisti, iscritti al Club Sparkasse, possono usufruire di biglietti per concerti, mostre, musei, cinema, teatro, strutture per il tempo libero e di molti altri eventi, quali ad esempio:

- Mart - Rovereto,



- Classic Festival (Settimane Musicali Meranesi),
- Orchestra Haydn,
- Giardini di Castel Trauttmansdorff,
- Terme Merano.

Per gli amici sportivi vi sono a disposizione i biglietti per le partite di diverse squadre, tra cui:

- FC Südtirol-Alto Adige
- Hockey Club Bolzano-Alto Adige



VOUCHER

In base al numero di azioni possedute, ad ogni Socio iscritto al Club vengono assegnati i rispettivi voucher, con i quali egli potrà scegliere tra le diverse offerte. Accedendo al sito dedicato, potrà conoscere in ogni momento la disponibilità dei propri voucher.



NOVITÀ PER GLI AZIONISTI

CONTI PLATINUM E SILVER

A condizioni vantaggiose per i nostri Azionisti

È la nuova offerta di conti correnti a condizioni di favore per i nostri Azionisti. L'offerta riguarda 2 nuove tipologie di conti: Conto Platinum e Conto Silver sono i due nuovi conti a pacchetto che includono una serie di prodotti e servizi, riservati agli Azionisti con un minimo di 100 azioni. Infatti, Conto Platinum a 8 € al mese (30 € per Non-Azioni-

sti) e Conto Silver a 4 € al mese (15 € per Non-Azionisti) offrono vantaggi unici. Incluso nel canone vi è un esclusivo pacchetto di servizi e prodotti, tra cui carta di debito/credito gratuita, prelievi gratuiti in tutto il mondo, sconto su polizze danni, agevolazioni sul Telepass Family e molti altri ancora. Si possono aprire anche cointestati: basta che uno degli intestatari abbia almeno 100 azioni Sparkasse.



ARTICOLI REGALO

Gli Azionisti, iscritti al Club Sparkasse possono scegliere tra una vasta gamma di articoli regalo, come buoni "Holiday plus Wellness", asciugamani, teli mare, e molti altri ancora, elencati sul sito internet dedicato.

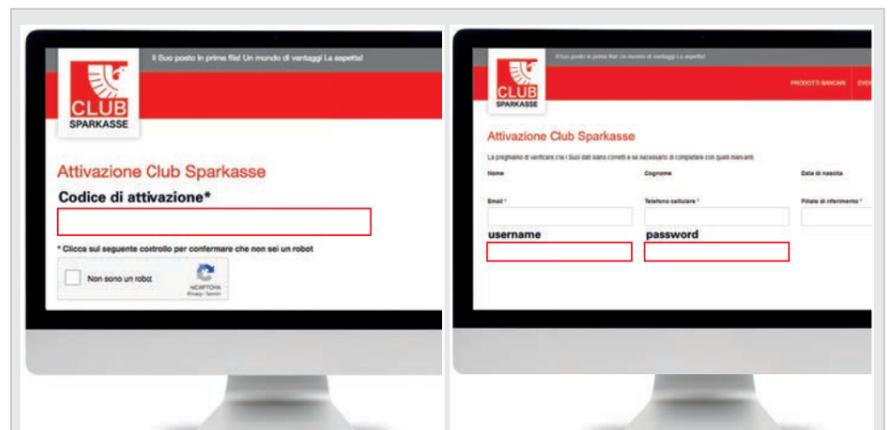
NOVITÀ: REGALO DI COMPLEANNO E REGALO AZIONISTA VIP

Oltre a vantaggi ed offerte, il Club Sparkasse riserva ai Soci due importanti novità: In occasione del compleanno, l'Azionista che possiede da 100 fino a 299 azioni riceve uno sconto su una GIFT CARD a sua scelta utilizzabile per fare acquisti nei punti vendita di molti esercizi.

Mentre l'Azionista con almeno 300 azioni potrà scegliere tra una bottiglia di vino bianco o rosso pregiato del territorio.

Un'altra novità, invece, è il "Regalo Azionista VIP", riservato a coloro che possiedono almeno 3.000 azioni.

Infatti, a partire da quest'anno essi ricevono un regalo speciale, in base agli anni di fedeltà e fiducia dimostrata. A seguire il regalo sarà assegnato ogni 3 anni. Il regalo consiste in un soggiorno di 3 giorni / 2 notti per 2 persone in camera doppia con prima colazione e buono di consumazione al ristorante o per altri servizi offerti dall'Hotel.



COME ISCRIVERSI?

L'iscrizione è gratuita. Coloro, di cui la banca dispone dell'indirizzo email, riceveranno una newsletter con il codice di attivazione, necessario per l'iscrizione. Agli altri Azionisti, invece, sarà spedita una lettera contenente il codice. Il codice è da inserire all'indirizzo internet dedicato (vedi la prima schermata). L'Azionista verifica poi la correttezza dei suoi dati e sceglie un username e una password che serviranno per tutti i successivi accessi (vedi la seconda schermata). Ricordiamo che anche i Soci già aderenti dovranno re-iscrivendosi seguendo l'iter sopra descritto.

NOVITÀ PER GLI AZIONISTI

DEPO 48

Deposito di risparmio a un tasso vantaggioso

Si chiama "DEPO 48 Special Edition Azionisti" e si tratta di un deposito di risparmio con durata 48 mesi che prevede quattro cedole a rendimento crescente (fino a 1,30%) con erogazione degli interessi ogni 12 mesi e a fine vincolo. A seconda del numero delle azioni possedute, gli Azionisti hanno l'opportunità di sottoscriverlo fino

a un importo massimo di 5.000 € per i detentori di un minimo di 250 azioni e fino a 499 azioni, mentre per i detentori di almeno 500 azioni fino a un importo massimo di 10.000 €. Il taglio minimo è di 1.000 €. Il Conto Deposito Depo collegato è gratuito. Si tratta di una proposta speciale limitata nel tempo. L'offerta, infatti, è valida per sottoscrizioni fino al 30 settembre 2018.

IL RE DELLA PASTA

Intervista con il CEO del Pastificio Felicetti

Felicetti produce un bene composto da soli tre ingredienti di cui uno impalpabile – farina, acqua e aria. Quest'ultimi due, l'acqua e l'aria, sono davvero così fondamentali per la qualità della pasta? D'altro canto Felicetti utilizza 40 diverse materie prime, e sul sito aziendale si legge "Solo l'ossessione per la qualità può garantire l'eccellenza autentica del risultato finale".

Eccellenza come semplice slogan di marketing oppure uno dei propri valori fondanti dell'azienda?

FELICETTI: I valori fondanti dell'azienda sono proprio quelli di unire materie prime eccellenti. I grani che vengono trasportati in val di Fiemme, con risorse naturali di questo territorio che da qui non possono essere trasportate: acqua e aria. Ovviamente ci sarebbero diverse metodologie per svolgere questo impegno, ma noi ne conosciamo una soltanto: farlo nel migliore dei modi possibile. Tutto questo può anche

"Solo l'ossessione per la qualità può garantire l'eccellenza autentica del risultato finale."

apparire uno slogan, ma alla fine lo sembra per necessità di sintesi. Da 110 anni, da quattro generazioni, il nostro obiettivo, riaffermato ogni giorno, è quello di far felici i nostri clienti e questo non è marketing, nella sua accezione negativa, mentre il marketing aiuta a raccontare quello che facciamo.

Sempre sul sito aziendale si legge: "Lavoro, ricerca e sperimentazione si traducono in un processo continuo di innovazione". Oltre l'eccellenza, dunque, anche una continua innovazione come fattore irrinunciabile di successo?

FELICETTI: I giapponesi usano un termine che è "kaizen" (migliora continuamente). Quello che oggi è innovativo risulterà obsoleto in breve tempo, anche in un mercato tradizionale come il nostro. Cambiano le abitudini alimentari, le occasioni di consumo, i trend internazionali, le legislazioni, la percezione della sicurezza alimentare. Noi abbiamo l'opportunità di continuare a fare ricerca e sviluppo sui prodotti, sul packaging, sui canali di vendita; oppure possiamo osservare la concorrenza e seguirla. La nostra vocazione ci spinge a essere un'azienda pioniera e quindi la ricerca diventa davvero un fattore irrinunciabile della nostra crescita.



Felicetti produce un bene composto da soli tre ingredienti di cui uno impalpabile: oltre alla farina, l'acqua di sorgente per l'impasto e aria pura di montagna per l'essiccazione.

"Analizzare le esigenze delle più disparate realtà commerciali offrendo delle soluzioni sartoriali alla complessa varietà dei mercati", è un altro principio della Sua azienda. Dunque soluzioni su misura per esigenze e mercati in continua evoluzione – è fattibile? Pare un tentativo di quadratura del cerchio.

FELICETTI: In realtà da più di venti anni, alle vendite del prodotto marchiato Felicetti, abbiniamo lavorazioni di taglio sartoriale a marchio del distributore, per clienti nazionali e internazionali che a Felicetti chiedono progetti particolari, che noi possiamo seguire nello specifico, dal campo alla tavola. Le possibilità di personalizzazione sono davvero innumerevoli, partendo dalle aree di coltivazione, per arrivare alle varietà dei cereali, alla tipologia di macinazione, ai diagrammi di produzione fino alle tipologie di confezione. Fare del fuori standard uno standard è il nostro obiettivo. Ogni lavorazione viene specificata e fissata, diventando essa stessa uno standard.

Da generazioni la Sua è una famiglia imprenditoriale. Oggi è la quarta generazione a portare avanti quanto iniziato in modo pionieristico dal bisnonno Valentino. Quali sono le peculiarità? Esiste un DNA nelle aziende a conduzione familiare che garantisce il loro successo?

FELICETTI: Non c'è DNA a farti fare il primo respiro imprenditoriale, c'è invece in alcuni casi la capacità di far innamorare del proprio lavoro i propri figli, con una

"Ovviamente ci sarebbero diverse metodologie, ma noi ne conosciamo una soltanto: farlo nel migliore dei modi possibile."

miscela di coinvolgimento e emozioni. I nostri genitori ce l'hanno fatta e credo che oggi sarebbero contenti di vedere cosa siamo riusciti a costruire, utilizzando il capitale che ci hanno lasciato in eredità.



Riccardo Felicetti davanti allo stabilimento a Predazzo che con i suoi 1.018 metri sul livello del mare è il pastificio più alto d'Europa, azienda familiare che da 110 anni produce pasta nel cuore delle Dolomiti, esportando il 70% in tutto il mondo.

te momento di alienazione dal mondo e competizione con me stesso.

Una domanda che Le avranno già posto in tanti. Lei cucina? Il suo piatto preferito?

FELICETTI: Non credo di poter dire che cucino. Sono in grado di non far morir di fame i miei famigliari, anzi, talvolta sono anche contenti. Però qualche primo non lo faccio poi così male. Il mio piatto preferito sono gli spaghetti alla Carbonara.

LA PERSONA

Riccardo Felicetti, CEO del omonimo pastificio, Presidente dell'associazione dei pastai italiani, classe 1965, maturità tecnico commerciale, sposato con Deborah, con due figli maschi (Luca di 18 anni, Mattia di 12), appassionato di sci, golf e di alta gastronomia.

LA FAMIGLIA

Produrre pasta nel cuore delle Dolomiti. Una sfida iniziata nel 1908 grazie all'intuizione del bisnonno Valentino di utilizzare acqua di sorgente per l'impasto e aria pura di montagna per l'essiccazione. A lui succede il figlio maggiore Emilio. Nel 1970 sarà suo figlio Valentino a prendere le redini dell'azienda. Nel 1995 il cambio generazionale porta i tre cugini Riccardo, Paolo e Stefano al vertice del management aziendale, ognuno un ruolo chiaro: Riccardo con il ruolo di amministratore delegato, quello di Paolo è di supervisore della produzione, mentre Enrico si occupa del commerciale, mentre Valentino rimane Presidente fino al 2016 e oggi è Presidente onorario. I 3 cugini rappresentano la quarta generazione del Pastificio e dietro di loro si stanno già formando all'università, coloro che diventeranno la quinta generazione ai quali passare il testimone.

L'AZIENDA

Il Pastificio Felicetti, ancora oggi, come detto, un'azienda tutta "home made", visto che la conduzione è totalmente familiare, ha la sua sede e il proprio stabilimento a Predazzo in Val di Fiemme e con i suoi 1026 metri sul livello del mare è il pastificio più alto d'Europa.

Dipendenti: 60 addetti (a cui si aggiungeranno 30 nuovi posti di lavoro entro il 2019 con la realizzazione del nuovo stabilimento), operativi per 300 giorni l'anno su tre turni giornalieri

Fatturato: 35 milioni di euro all'anno

Produzione: 20.000 tonnellate di pasta all'anno, ossia circa 70 tonnellate di pasta prodotta ogni giorno, con circa 100 formati tra pasta corta e lunga, arrivano sulle tavole di 40 Paesi.

Mercati: 30% Italia, 70% estero, con prevalenza Europa (tra cui Austria, Germania, Benelux, Gran Bretagna), Nord America (Canada, Stati Uniti), Emirati Arabi, Corea, Giappone e Australia.

Progetti per il futuro?

FELICETTI: Costruiamo il nuovo stabilimento a Molina, eppoi trasferiamo le responsabilità ai ragazzi della quinta generazione che dimostreranno passione e capacità: senza fretta.

Concludiamo con due domande un po' personali. Lei è un appassionato di golf, uno sport di precisione. Una qualità che è utile anche in azienda come manager?

FELICETTI: Il golf può essere interpretato in maniere molto diverse. Per me è contemporaneamente

BITCOIN: BOLLA O OPPORTUNITÀ?

Investite solo quello che siete disposti a perdere

Grande partecipazione al convegno, organizzato dalla Sparkasse in collaborazione con la Libera Università di Bolzano (LUB). Oltre 250 persone hanno seguito le delucidazioni e i consigli dei relatori. Hanno dato il benvenuto Giuliano Talò, Responsabile della Divisione Private Banking della Sparkasse, e il prof. Massimiliano Bonacchi, Responsabile del nuovo corso di laurea in "Accounting e finanza" presso la LUB.

Talò ha esordito con la raccomandazione "investite in Bitcoin solo quello che siete disposti a perdere", citando il Direttore Generale della Banca d'Italia, Salvatore Rossi: "I Bitcoin non sono monete ma aggeggi speculativi. Il loro valore sale e scende solo in seguito a movimenti speculativi. Non sono sistemi di pagamento, né niente di ciò. Piuttosto, assomigliano a degli UFO". Ha introdotto nel tema Armin Weissenegger, Responsabile Divisione Finanza e Tesoreria della Sparkasse, che ha approfondito la domanda: "I mercati finanziari: razionali o criptici?", fornendo una panoramica attuale e precisa. Una dimostrazione pratica d'investimento in Bitcoin è stata effettuata "in diretta" da Paolo Coletti, Ricercatore di Finanza Computazionale presso la LUB. Molto seguita è stata anche la relazione di Dmitri Boreiko, Ricercatore di Ruolo di Finanza Aziendale presso la LUB, che ha trattato il tema "Investimenti in criptoalute: aspetti finanziari". Abbiamo chiesto ai due ricercatori universitari di spiegarci brevemente, quali sono le principali caratteristiche, vantaggi e svantaggi dei Bitcoin.

Il vostro giudizio sui Bitcoin?

COLETTI: Il Bitcoin, nato come curiosità tecnica come sistema di transazioni senza intermediari, è cresciuto a dismisura in 9 anni. Sicuramente non ci sarà nel breve periodo alcun grosso effetto sulla nostra vita quotidiana ma Bitcoin e la tecnologia che lo accompagna, blockchain, hanno potenzialità per rivoluzionare la nostra vita come ha fatto Internet ... o per sgonfiarsi nel nulla.

BOREIKO: Bitcoin e criptoalute sono una classe d'investimento legittima (finora) ma estremamente rischiosa. Deciderà il futuro se si tratta di bolla o opportunità.

Quali sono le peculiarità e criticità?

COLETTI: Ogni transazione viene registrata in un registro pubblico disponibile a tutto il mondo. Il registro pubblico all'interno del quale le transazioni vengono scritte, si chiama Blockchain. Quindi di fatto non c'è nessuna privacy. Tutto è visibile.

BOREIKO: In base ad alcune formule finanziarie è possibile notare che il collegamento tra rischio e ren-



Nella foto da sinistra a destra: Armin Weissenegger, Dmitri Boreiko, Giuliano Talò e Paolo Coletti.



Bitcoin è la prima criptoaluta, nata nel 2009, e la più conosciuta.

dimento è inscindibile. Quindi più alto è il rendimento proveniente dai Bitcoin, più alto è il rischio. Fino a poco fa i rendimenti in Bitcoin erano "paradisiaci", in quanto erano veramente alti. Il 2018 è cominciato male per tutti gli investitori di criptomonete, in quanto da inizio anno il Bitcoin ha perso il 56 % (al 29.06.2018).

Che cosa significa il termine "minare i Bitcoin"?

COLETTI: La Blockchain mette a disposizione degli indovinelli matematici che si generano ogni 10 minuti. Se una persona è in grado di risolvere questi indovinelli, riceve 50 Bitcoin e può decidere quali transazioni confermare. Coloro che nel tempo si sono muniti di "super computer" che cercano di risolvere questi indovinelli, si chiamano "minatori". Da qui il famoso gergo "minare i Bitcoin".

L'inventore dei Bitcoin, Satoshi Nakamoto, in seguito è sparito dal mondo del web, lasciando scritte però due regole: la prima è che ci saranno al massimo 21 milioni di Bitcoin. Quindi ogni 4 anni i Bitcoin "minabili" si dimezzano. La seconda regola è che si possono fare al massimo 4000 transazioni per blocco. Quindi ogni 10 minuti la Blockchain può confermare al massimo 4000 transazioni. Questa regola lascia in attesa coloro che non vengono confermati e l'unico modo per farsi confermare più velocemente è applicare una commissione alta ai propri Bitcoin.

Quali sono i vantaggi dei Bitcoin?

COLETTI: I principali vantaggi sono:

- i conti non sono confiscabili,
- si possono effettuare pagamenti senza intermediari (senza banche).

BOREIKO: I vantaggi degli investimenti in Bitcoin sono:

- alti rendimenti potenziali,
- profitti non ancora tassabili,
- investire in Bitcoin va di moda.

Quali, invece, sono gli svantaggi?

COLETTI: Alcuni svantaggi dei Bitcoin sono gli stessi dei vantaggi:

- se qualcuno ruba i Bitcoin, da quel qualcuno non posso confiscare a posteriori i Bitcoin,
- tecnicamente ancora macchinoso e rischioso; necessità di installare un programma, password e tutte le parole di recupero da custodire,
- sono molto complicati da acquistare.

BOREIKO: Gli svantaggi degli investimenti in Bitcoin sono:

- rendimento estremamente volatile, alte perdite potenziali,
- assenza di regolamenti e accordi internazionali,
- poca chiarezza su che cosa sia il Bitcoin,
- necessità di capire e conoscere la tecnologia di Blockchain,
- alti costi di transazione e lunghi tempi di esecuzione delle transazioni,
- grandi problemi di conversione tra Bitcoin e valute normali.



BITCOIN: DEFINIZIONE

Bitcoin è una criptoaluta creata da un anonimo inventore, noto con lo pseudonimo di Satoshi Nakamoto. Presentata su Internet a fine 2008. Nata a gennaio 2009, è la prima criptomoneta per valore, la prima ad essere conosciuta in massa e ad essere riconosciuta come forma di pagamento da diversi siti Internet.

Il primo tasso di cambio fu del 5 Ottobre 2009 e stabiliva il valore di un Dollaro a 1.309 Bitcoin.

Il tasso di cambio di 1 Bitcoin raggiunse per la prima volta i 1.000 dollari, il 27 novembre 2013. Un record storico è stato raggiunto il 17 dicembre 2017 con 20.000 dollari per Bitcoin. Da inizio anno, invece, il Bitcoin ha perso il 56 % (dati al 29.06.2018).

CRIPTOVALUTE: DEFINIZIONE

Le criptoalute sono principalmente utilizzate su internet attraverso circuiti esterni al sistema bancario, ponendosi come alternativa ai tradizionali sistemi di pagamento e di riserva di valore.

PRINCIPALI CRIPTOVALUTE

A maggio 2018 oltre 1600 criptoalute sono scambiate su vari mercati. Ecco le più note:

Bitcoin • Ethereum (ETH) • Ripple (XRP) • Litecoin (LTC) • Monero (XMR) • Waves (WAVES) • IOTA (IOTA) • Neo • Cardano • Stellar • Dash

ACCOUNTING E FINANZA

Sparkasse è partner del nuovo corso di laurea

Sparkasse è partner ufficiale del nuovo corso di laurea magistrale in Accounting e Finanza presso la Facoltà di Economia della Libera Università di Bolzano (LUB). Il corso di laurea magistrale ha la durata di due anni dopo la laurea triennale di primo livello. La frequenza del secondo anno negli USA sarà possibile grazie al sostegno della Cassa di Risparmio che metterà a disposizione tre borse di studio, per coprire la tassa di iscrizione all'università statunitense. In aggiunta, la Sparkasse si è impegnata a finanziare un premio di laurea, da assegnare alla tesi più meritevole. Il nuovo corso parte con l'anno accademico 2018/2019. Ne abbiamo parlato con il prof. Massimiliano Bonacchi, Direttore del corso.

Prof. Bonacchi, quali sono le caratteristiche principali del nuovo corso?

BONACCHI: Il nuovo corso di studio in Accounting e Finanza si sviluppa lungo due direttrici principali: quella dell'internazionalizzazione e quella della vicinanza ai bisogni espressi dall'economia altoatesina.

Come si svolge l'internazionalizzazione?



L'Amministratore Delegato e Direttore Generale Nicola Calabrò con il prof. Massimiliano Bonacchi, Direttore del nuovo corso di laurea.

BONACCHI: L'internazionalizzazione trova espressione nella convenzione con la Zicklin School of Business del Baruch College (City University of New York). Grazie a questa collaborazione, gli studenti più meritevoli potranno infatti decidere di trascorrere il secondo anno della magistrale negli Stati Uniti, frequentando il programma Double Degree.

Quali sono i vantaggi del Double Degree?

BONACCHI: Ottenere un doppio titolo: quello italiano rilasciato da unibz e quello americano, del Baruch College, quindi sia il titolo di laurea magistrale, sia il corrispondente titolo straniero "graduate" che è il "Master of Science in Finance" presso il Baruch College della City University of New York.

SPARKASSE & SÜDSTERN

FORUM FINANZIARIO

Südstern Banking & Finance Talk by Sparkasse

"Südstern Banking & Finance Talk powered by Sparkasse" si chiama l'iniziativa, alla quale hanno dato vita Sparkasse e Südstern la rete degli altoatesini all'estero che unisce i nostri migliori cervelli oltrefrontiera.

Circa 100 partecipanti si sono ritrovati in occasione del primo evento di questo nuovo appuntamento annuale, che intende far incontrare gli associati Südstern, interessati a tematiche finanziarie, con esperti del settore bancario e finanziario.



Nella foto da sinistra a destra Wolfgang Kostner (Südstern), Paolo Galvani (Co-Founder e Chairman di Moneyfarm), Armin Weißenegger (Responsabile Finanza e Treasury della Cassa di Risparmio), Klaus Gummerer (Chief Financial Officer di Delmo) e Ulrich Foppa (fondatore di Studio Foppa Private Finance) hanno discusso sulle diverse strategie e stili d'investimento.

L'OSSERVATORIO DELL'UNITÀ RESEARCH

Uno sguardo ai mercati azionari

Una volta era tutto diverso?

"Una volta era tutto diverso", quante volte sentiamo questa frase che in un mondo in continua evoluzione ha una connotazione negativa. Per i mercati finanziari, invece, questo vale solo fino ad un certo punto; in effetti, sono dichiarazioni come "stavolta tutto è diverso" ad avere un'impronta negativa, in quanto possono segnalare una distorsione del mercato.

Il primo semestre 2018 potrebbe invece essere intitolato "Ritorno alle origini". I primi cinque mesi dell'anno, infatti, sono stati caratterizzati da un certo aumento della volatilità, facendo riemergere schemi vecchi, ormai considerati obsoleti.

Infatti, azioni e obbligazioni societarie con basso merito di credito possono scendere (febbraio) almeno con la stessa velocità con la quale erano salite in precedenza (gennaio) – obbligazioni governative con elevato merito di credito, invece, presentano rendimenti più bassi, ma essi si rivelano anche un porto sicuro in tempi di incertezza.

Le oscillazioni dei prezzi registrate lo scorso aprile non stanno ancora a indicare di per sé un'inversione duratura del clima sui mercati finanziari. Essi vogliono semplicemente ricordare, dopo un anno particolarmente tranquillo, che azioni e obbligazioni societarie di scarsa qualità sono investimenti caratterizzati da una certa rischiosità che potrebbero perdere in breve tempo, anche senza particolari motivi, il 5% o addirittura il 10%.

È comunque anche vero che gli operatori di mercato stanno discutendo di alcuni sviluppi che potrebbero avere un impatto duraturo sui mercati finanziari.

Un possibile indebolimento della congiuntura globale nonché delle prospettive di redditività delle aziende. Saranno questi due punti a stabilire la direzione di marcia per i prossimi mesi.

Tra questi, ad esempio, la minaccia di una guerra commerciale tra gli Stati Uniti e il resto del mondo, le tensioni geopolitiche o i riflessi dello scandalo Facebook su tutto il settore tecnologico.

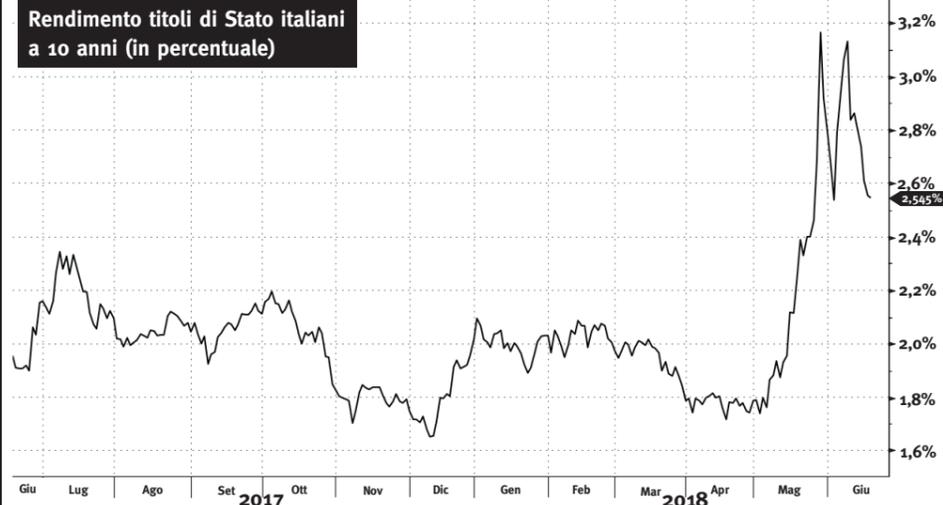
Soprattutto il primo e l'ultimo punto potrebbero rivelarsi particolarmente rilevanti, in considerazione del fatto che a fine anno negli Stati Uniti si terranno le elezioni di metà mandato e pertanto non tutte le iniziative legislative potrebbero essere ispirate da una visione di medio-lungo termine.

Di quest'ultimo aspetto potrebbe diventare vittima soprattutto il settore tecnologico che nel decennio passato ha visto uno sviluppo eccezionale e ormai condiziona molti aspetti della vita quotidiana a livello globale.

Questo rischio si potrebbe abbattere anche sulle borse. Attualmente, infatti, Apple, Microsoft, Amazon e Facebook rappresentano complessivamente ca. il 12% della capitalizzazione dell'indice di riferimento statunitense S&P 500 e sono i suoi quattro pesi massimi. Nel marzo 2009 invece nessuna di queste aziende si trovava ai primi quattro posti. Lo scandalo Facebook potrebbe portare a una forte regolamentazione di questo settore finora poco regolato, con ripercussioni sulle sue prospettive di redditività. Negli ultimi due anni il valore delle azioni tecnologiche è mediamente raddoppiato, contribuendo pertanto in maniera rilevante alla crescita dell'indice S&P 500.

Per i mesi a venire gli investitori dovrebbero focalizzare la propria attenzione su due elementi di comprovata validità: indizi di un possibile indebolimento della congiuntura globale nonché delle prospettive di redditività delle aziende. Saranno questi due punti a stabilire la direzione di marcia per i prossimi mesi. Se tutto resta com'era una volta.

Rendimento titoli di Stato italiani a 10 anni (in percentuale)



Il timore di un ritorno a breve alle urne, con il rischio di un rafforzamento dei partiti euroscettici e anti-establishment, aveva portato nella seconda metà di maggio a un forte aumento dei rendimenti dei titoli di Stato italiani, sia sulle breve che sulle lunghe scadenze.

“CAPITANO” ALEXANDER EGGER

Imperscrutabile sul ghiaccio, consente al “Journal” di dare uno sguardo dietro le quinte della sua vita

Dall'ultimo posto alla vetta della classifica della EBEL: Alexander Egger, capitano dell'Hockey Club Bolzano Alto Adige, recentemente ha vissuto questa incredibile impresa con la sua squadra, scrivendo un capitolo inedito della storia di questo campionato. Il capitano dell'HCB ora appende i pattini al chiodo, dopo una stagione come una favola da Mille e Una Notte. Tante sono anche le partite disputate nell'EBEL e in Serie A. Con lui l'HCB perde il suo leader. Lo spaccato di un'incredibile carriera.

Dall'ultimo posto qualificarsi per i play off per il rotto della cuffia e poi chiudere con il titolo. Come ci si sente?

EGGER: È stata euforia pura, perché nessuno se lo sarebbe aspettato. Una grande soddisfazione. Soprattutto perché il sostegno non è arrivato solo da Bolzano, ma da quasi tutta la Provincia.

Eri il leader della squadra. Come si sviluppa la personalità di trascinatore?

EGGER: Impari da giocatori navigati nel corso della carriera. Avevo 17 anni quando entrai in prima squadra che aveva i suoi leader prima in capitano Robert Oberrauch e poi in Martin Pavlu e Roland Ramoser. Ho tratto beneficio dal loro esempio e con il tempo si entra nella parte. Come capitano godi forse di alcuni privilegi, ma hai anche molti doveri; devi assicurarti che tutto vada per il verso giusto e di avere lo spogliatoio sotto controllo.

In effetti lo sport non è fatto solo di vittorie, ma anche di sconfitte. Come rimettevi in carreggiata te stesso e la squadra in caso di sconfitta?

EGGER: In passato, difficilmente riuscivo a digerire le sconfitte. Ma con il tempo ho capito che a momenti bui seguono momenti positivi. Bisogna solo credere fermamente che dedizione incondizionata e duro lavoro alla fine pagano. Come la scorsa stagione. Non era mai successo che il Bolzano fosse fanalino di coda. Sono piovute critiche. Nessuno era indifferente, né i tifosi,

PROFILO

Alexander Egger

Data di nascita: 22 dicembre 1979

Segno zodiacale: Capricorno

Cresciuto a: Bolzano

Età: 38

Stato di famiglia: Felice padre di famiglia con la sua compagna Petra e i suoi due figli Greta e Raffaele

Carriera:

Cresciuto nell'EV Bozen 84, ha sempre giocato con l'HCB dalla stagione 1997/98, fatta eccezione per tre stagioni con il Renon. Con l'HCB ha vinto 4 scudetti, 2 Coppe Italia, 2 Supercoppe e 2 volte la EBEL. In 317 partite della EBEL in 5 stagioni ha totalizzato 147 punti (18 reti e 129 assists). Ha giocato anche in Champions Hockey League e in Continental Cup.

Inoltre con la Nazionale Italiana Egger ha partecipato a 10 campionati mondiali con complessive 187 presenze.



La coppa EBEL che capitano Alexander Egger ha alzato dopo la partita decisiva, pesa ben 18 chili.

né il direttivo, né tantomeno la squadra. Ma abbiamo sempre creduto in noi stessi e così siamo stati in grado di invertire la tendenza.

Senza convinzione non si ottengono quindi risultati eccellenti?

EGGER: Esatto, non devi mai fermarti e non pensare mai di essere già arrivato o che ormai è troppo tardi. Puoi sempre imparare, indipendentemente dall'età o da quanti anni giochi.

Che ruolo ha la fiducia in questo?

EGGER: Un buon giocatore si fida in primo luogo di sé stesso, si fida dei propri punti di forza senza negare le lacune ma cercando di ovviarvi. Quando si tratta di sport di squadra, ovviamente, devi fidarti della squadra, perché di solito nell'hockey ci sono sei giocatori sul ghiaccio e quindi deve esserci armonia.

Come descriveresti la tua filosofia di vita?

EGGER: Non arrendersi mai, rialzarsi sempre, essere positivo. Allora puoi andare lontano.

Lo sport è considerato una fucina di valori. L'hockey su ghiaccio è una scuola di vita?

EGGER: Assolutamente sì. Devi convivere con altri venti giocatori, in spogliatoio e anche fuori. Devi imparare a concentrarti in modo da poter dare il meglio sul ghiaccio. Devi sviluppare competenza sociale, perché tutti sono al servizio dell'allenatore, del direttivo e della squadra e devi quindi imparare a rinunciare. Come capitano impari anche a dare il buon esempio. Tutto questo è utile anche nella vita. Pertanto, lo sport di squadra in generale è un'esperienza di vita molto importante.

In una recente intervista hai dichiarato: “L'HC Bolzano è stato la mia vita, devo tanto a questa società, ma ora è tempo per un nuovo capitolo nella mia vita”. Quali sono i piani per il tuo futuro?

EGGER: Mio padre ed io gestiamo un'impresa di ingegneria meccanica, per la quale ora posso impegnarmi di più. Ma fondamentalmente ho deciso di appendere i pattini al chiodo per avere più tempo per la mia famiglia. Sono padre di due bambini che ora sono in un'età in cui puoi interagire con loro. Negli ultimi anni, la vita familiare ha sofferto a causa dello sport che praticavo.

Com'è il tuo rapporto con il denaro?

EGGER: Io presto attenzione a come spendo i soldi e non li butto dalla finestra.

Che valore hanno i soldi e cosa invece non li vale secondo te?

EGGER: Domanda difficile. Sono sicuro di una cosa però: con i soldi non compri tutto.

Quale servizio ti aspetti da un consulente bancario?

EGGER: È importante che per le mie esigenze ci siano soluzioni personalizzate su misura e non soltanto soluzioni standard e generiche.

Ti regalano un milione di Euro. Cosa fai?

EGGER: Penserei a come investire il patrimonio al meglio e per farlo mi affiderei a un buon consulente bancario!

Il tuo posto preferito?

EGGER: Non c'è dubbio, casa mia.

Il tuo piatto preferito?

EGGER: Anche qui nessun dubbio, un buon filetto di manzo.





In piedi da sinistra: Mauro Marchi, Hans Schrott, Theodor Torggler, Emiliano Picello, Ulrich Oberhofer, Michele Rizzi, Pierluigi Cecconi, Benno Harich, Paolo Piccin, Sergio Ziller, Carlo Baciga. Seduti da sinistra: Manuel Christanell, Roberto Negri, Silvio Guida, Sara Ceolan, Enrico Gonella, Christian Trafoier, Massimiliano Manca

CI PRESENTIAMO

PARTNER DELL'AZIENDA

Il Corporate Banking di Sparkasse

Ecco le 5 strutture, di cui si compone il Corporate Banking di Sparkasse:

RETE CORPORATE BANKING

La Rete Corporate Banking supporta le aziende con esigenze complesse, che tipicamente richiedono un approccio consulenziale specialistico e personalizzato. Due hub logistici, uno collocato su Bolzano e uno su Verona, coprono l'intero territorio.

12 Consulenti Aziende assicurano ai clienti un sostegno costante e professionale, sia con soluzioni di breve che di medio-lungo periodo, avvalendosi del supporto delle seguenti strutture specialistiche.

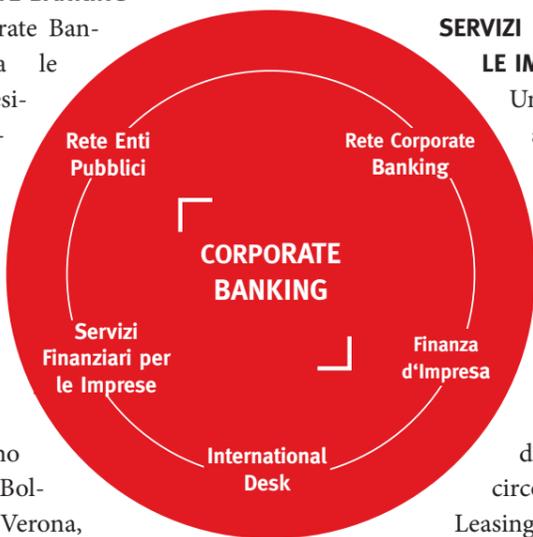
FINANZA D'IMPRESA

Un team con esperienza pluridecennale nel Corporate Finance offre una consulenza specialistica a supporto delle scelte strategiche e finanziarie più importanti. Il team svolge analisi, valutazioni e organizzazione delle operazioni di finanza straordinaria per offrire soluzioni su misura ad ogni specifica esigenza.

CORPORATE BANKING

KEYWORD

- ✓ Oltre 40 professionisti al servizio delle imprese
- ✓ 2 Hub Corporate:
 - Bolzano, Via Cassa di Risparmio 12, tel. 0471/231198
 - Verona, Corso Porta Nuova 65, tel. 045/8088406
- ✓ 1 Rappresentanza a Monaco
- ✓ Oltre 2.200 clienti Corporate
- ✓ Oltre 1,5 miliardi di euro di finanziamenti erogati alle imprese Corporate
- ✓ Oltre 40 operazioni all'anno di Finanza Strutturata e Project Finance



INTERNATIONAL DESK

I nostri specialisti affiancano le aziende che vogliono intraprendere o rafforzare la propria presenza sui mercati esteri.

SERVIZI FINANZIARI PER LE IMPRESE

Un team dedicato assiste le aziende con una consulenza in tema di finanza agevolata, alla quale si aggiungono anche strumenti di sostegno del circolante, nonché Leasing e Factoring.

RETE ENTI PUBBLICI

Sparkasse opera da molti anni nel settore dei servizi di tesoreria e cassa in favore della Pubblica Amministrazione.

CHI SIAMO

Ecco i Consulenti Corporate di Sparkasse:

Mauro Marchi, Responsabile Rete Corporate Banking Bolzano
Ulrich Oberhofer,
Paolo Piccin,
Michele Rizzi,
Hans Schrott,
Theodor Torggler,
Sergio Ziller,
Carlo Baciga, Responsabile Rete Corporate Banking Verona
Pierluigi Cecconi, Treviso
Sara Ceolan, Trento
Enrico Gonella, Verona
Andrea Pimazzoni, Verona

I consulenti Corporate si avvalgono delle strutture specialistiche, con i seguenti Responsabili:
Benno Harich, Top Clients
Silvio Guida, Corporate Finance
Massimiliano Manca, International Desk
Roberto Negri, Servizi Finanziari per le imprese
Christian Trafoier, Rete Enti Pubblici

3 DOMANDE A EMILIANO PICELLO

Le aziende oggi devono affrontare nuove sfide e scenari in evoluzione. Quale ruolo può assumere in tale contesto la banca?

PICELLO: Il contesto competitivo in cui tutte le aziende oggi si devono confrontare, è sempre più complesso ed in costante rapida evoluzione. Premia la rapidità nel fornire risposte ai propri clienti, la personalizzazione delle soluzioni offerte e i contenuti innovativi delle stesse. Oggi la nostra banca per potersi affermare come partner preferenziale della clientela aziende, deve saper anticipare le loro esigenze proponendo soluzioni con contenuti d'innovatività e specializzazione che consentano loro di anticipare i competitors e proporsi in modo vincente sui mercati. Per poter assumere un ruolo di riferimento nello scenario competitivo attuale e futuro la nostra banca nel rapporto con le aziende deve proporsi ai nostri clienti mettendo a disposizione professionisti dotati di elevate competenze tecniche che consentano di offrire servizi ad elevato contenuto di specializzazione e personalizzazione e che possano innovare i servizi e i prodotti offerti grazie ad un'attenta analisi del contesto normativo e dei mercati in continua evoluzione; il tutto deve quindi trovare nella velocità di risposta e nell'innovatività delle soluzioni offerte, il corollario al modello di consulenza così delineato.

Che cosa caratterizza e come si contraddistingue l'attività della Direzione Corporate Banking?

PICELLO: Oggi la Direzione Corporate Banking rappresenta il punto di riferimento in cui operano le migliori competenze specialistiche della nostra Sparkasse per quanto concerne i servizi offerti alla clientela aziende; infatti, la Direzione Corporate Banking oltre a poter contare sui Consulenti Corporate, i professionisti che rappresentano il perno della relazione con il cliente, è dotata di strutture di Direzione in cui si concentrano elevate competenze tecniche e specialistiche che vengono messe a disposizione di tutti i colleghi e i clienti della Banca; dall'esperienza nel Corporate Finance



Emiliano Picello è Responsabile della Direzione Corporate Banking.

e nel Project Finance assicurate dalla struttura di Finanza d'Impresa, a quella dell'International Desk che affianca la nostra clientela nel Trade

Finance e più in generale nei processi d'internazionalizzazione, alle competenze nel "mondo dell'agevolato" dove la struttura Servizi Finanziari per le Imprese è costantemente attenta ed informata sulle nuove normative in materia di agevolazioni che possono interessare i nostri clienti e che rendiamo quindi poi loro disponibili affinché possano accedere alle facilitazioni governative e non, presenti sul mercato. Infine assicuriamo il presidio commerciale del rapporto con gli Enti Pubblici grazie alla Rete Tesoreria ed Enti e ai servizi di tesoreria da questa offerti a Comuni e Provincie.

Perché l'apertura, avvenuta a inizio anno, di una sede dell'International Desk Sparkasse, oltre a quella esistente a Bolzano, anche a Verona?

PICELLO: La nostra banca nasce e rimane fortemente radicata e focalizzata sull'Alto Adige, territorio ricco e sul quale siamo presenti con una quota di mercato rilevante; ed è per questo, oltre che per sviluppare relazioni che guardano verso il vicino mondo mitteleuropeo, che il cuore pulsante dell'International Desk è a Bolzano dove operano la maggior parte degli specialisti appartenenti al Servizio. Tuttavia negli anni la nostra Sparkasse ha sviluppato una significativa presenza in alcune province limitrofe tra cui Trento, Belluno e Verona. Per questo motivo si è deciso di costituire un riferimento per l'International Desk anche su Verona, creando così il presupposto per cogliere le opportunità offerte dal territorio del nord est dove la vocazione all'exportazione e all'internazionalizzazione delle aziende è storicamente radicata e si esprime ad oggi con numeri che rappresentano per noi un forte potenziale da sviluppare.

“JIFFY SUPER POWER”

I vincitori del concorso

Grande interesse da parte della clientela per “Jiffy”, il servizio di instant payment della Sparkasse, e grande partecipazione al relativo concorso.

Jiffy permette di inviare e ricevere denaro tramite smartphone in tempo reale, indicando sempli-

cemente il numero di cellulare del destinatario o scegliendolo dalla propria rubrica, senza la necessità di inserire l'IBAN.

Grande è stato l'interesse per il concorso a premi “Jiffy Super Power”. Già il primo giorno hanno aderito oltre 150 clienti. Complessivamente hanno partecipato al concorso, che è durato due

settimane, oltre 1.000 clienti. In palio vi sono stati 6 Samsung Galaxy S8, estratti a sorte fra tutti i partecipanti.

I vincitori sono **Hannes Brugger, Renzo Zadra e Sonia Frei** di Merano, **Verena Griessmair** di Predoi in Valle Aurina, **Stefano Da Brun** di Bolzano e **Angelica Stabile** di Trento.



Angelika Planer (a sinistra), Direttrice della Filiale di Maia Bassa con la vincitrice Sonia Frei.



Stefano Da Brun (a sinistra) con il Direttore della Filiale di Viale Europa a Bolzano, Ivo Baumgartner.



Johann Reinthaler (a sinistra), Direttore della Filiale Merano, si congratula con il vincitore Hannes Brugger.



Robert Nöckler, Direttore della Filiale San Giovanni in Valle Aurina, con la vincitrice Verena Griessmair.



Il secondo vincitore nella filiale di Merano: il Direttore Johann Reinthaler consegna lo smartphone a Renzo Zadra.

UN TUFFO NEL PASSATO

SPARKASSE-VINTAGE

Che cosa accadde 125 anni fa?

È l'anno 1893. Sia a livello internazionale che locale si sussuegono avvenimenti degni di nota.

In Germania, Austria e Italia viene introdotta l'ora legale del Centro Europa. La sincronizzazione oraria avvenne in seguito ad un grave incidente ferroviario negli Stati Uniti d'America causato da orari non uniformi.

NASCE IL MOTORE DIESEL

Nello stesso anno viene brevettato il “metodo di lavoro e progettazione per motori a combustione” dall'ingegnere e inventore tedesco Rudolf Diesel. Dall'idea di Diesel di un “nuovo motore termico razionale” discende il successivo sviluppo del motore diesel.

L'INVENZIONE DELLA CHIUSURA LAMPO

Negli Stati Uniti d'America viene registrato il brevetto per la chiusura lampo secondo un'idea di Whitcomb Judson.

BIENNALE DI VENEZIA

A Venezia, s'inaugura la prima mostra d'arte che divenne la biennale di Venezia.

GENOVA: LA PRIMA SOCIETÀ CALCISTICA D'ITALIA

Nello stesso anno, dall'altra parte dello stivale, più precisamente a Genova, il “Genoa Cricket and Football Club” viene fondato e diviene la prima e quindi oggi la più antica, società calcistica d'Italia.

IL PRIMO TORNEO DI GOLF FEMMINILE

Nello stesso periodo, l'Inghilterra conservatrice si dimostrò sportiva e progressista: a Lytham St Annes si tiene il primo torneo femminile di golf del mondo.

BLACK FRIDAY

Il 5 maggio, l'Industrial Black Friday negli Stati Uniti provoca perdite significative alla Borsa di New York, in particolare alle azioni del settore ferroviario. La crisi economica colpisce anche il mercato dell'argento e si trasforma nel così detto “panico d'argento”.

NASCE LA BANCA D'ITALIA

A Roma viene istituita la Banca d'Italia. L'istituto godeva del privilegio di emissione, ma non aveva ancora poteri di vigilanza sulle altre banche.

125° COMPLEANNO DI MAO ZEDONG

A Shaoshan, nasce Mao Zedong, che poi divenne il presidente rivoluzionario della Repubblica popolare cinese.

LA MACCHINA PER SCRIVERE

In l'Alto Adige: muore l'inventore della macchina per scrivere Peter Mitterhofer.

LA SPARKASSE 125 ANNI FA

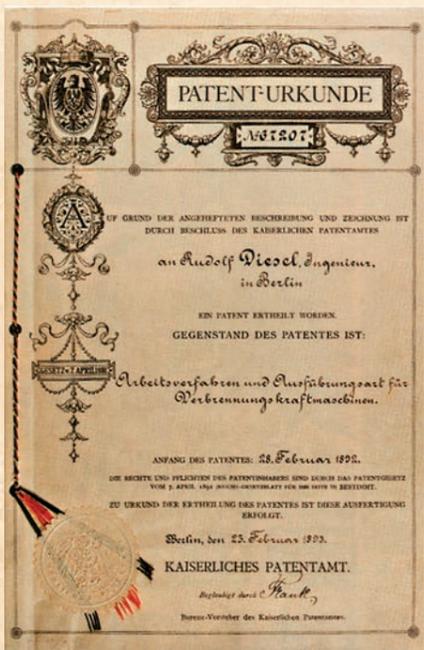
Il Presidente della Cassa di Risparmio di Bolzano all'epoca è il mercante bolzanino Johann Kofler sotto la cui presidenza la banca porta a termine con successo la conversione di valuta da fiorini a corone, decisa l'anno precedente nell'ambito della riforma monetaria.



125 anni fa venne istituita la Banca d'Italia (nella foto Palazzo Koch, sede centrale a Roma).



Il mercante bolzanino Johann Kofler, Presidente della Sparkasse nel 1893.



Il brevetto, rilasciato a Rudolf Diesel, nel 1893.

VERONA E DINTORNI

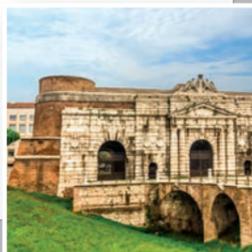
I direttori di filiale e i loro team presentano le peculiarità della zona

In questa edizione proseguiamo la rubrica "Tesori nascosti". I direttori di filiale e i loro collaboratori presentano alcune peculiarità delle loro località. Dopo le filiali sul lago di Garda e nelle Valli ladine tocca ora alle dieci filiali della Cassa di Risparmio nel Veronese. Il simbolo che meglio identifica il territorio è l'Arena di Verona (foto al centro).



Da sin. Michele Ferrari, Iliara Strambini (Direttrice), Inge Campe, Silvia Negrini, Marco Salvadori e Simone Campedelli.

Iliara Strambini: "La principale filiale Sparkasse a Verona si trova in via **Porta Nuova** che prende il nome dalla monumentale porta della città eretta tra il 1532 ed il 1540 nell'ambito di un importante rinnovamento della cinta muraria."



Da sin. sedute Michela Montana e Micaela Colombari, in piedi Enrico Podavini, Angelo Romeo (Direttore) ed Alberto Venanzio.

Angelo Romeo: "La nostra filiale è situata nel **Palazzo Bauli** in prossimità di Veronafiere, il primo organizzatore diretto di manifestazioni in Italia, secondo per fatturato e ai vertici in Europa. Doveroso ricordare la famosa fiera Vinitaly che quest'anno è stata visitata da 130 mila visitatori di 143 nazioni."



Da sin. Ester Capobelli, Giorgia Biasi e Alex Bazzoli (Preposto).

Alex Bazzoli: "Il quartiere di **Borgo Venezia** a Verona è famoso per la Casa di Giulietta, da visitare da tutti coloro che desiderano provare l'emozione di percorrere i luoghi del capolavoro lirico di Shakespeare, Romeo e Giulietta."



Da sin. Davide Franchini, Elisa Facincani, Piercarlo Buzzi, Emanuele Brutti (Direttore) e Stefano Lorenzi.

Emanuele Brutti: "Simbolo storico di **Villafranca** è il castello scaligero risalente al 1202, le cui torri sono state costruite con le pietre che provenivano dall'Arco dell'imperatore romano Tiberio. Oggi è suggestiva sede di spettacoli e concerti all'aperto".



Da sin. Laura Fracasso, Andrea Diego Giaccon, Stefania Girelli (Direttrice) e Francesca Bellomi.

Stefania Girelli: "Un vero gioiello a **San Martino Buon Albergo** è l'antica Villa d'Acquarone, complesso storico risalente al XVII secolo, in pianta quadrata con una superficie di circa 4000 mq su due piani, posta su una collina nel verde di 300 ettari e celata da un viale di cipressi secolari."



Claudio Mercurio: "A **Bussolengo** merita una visita il Parco Natura Viva, un moderno Parco Zoologico, importante centro di tutela per le specie minacciate. Contiene un percorso faunistico, un settore dedicato alle specie di mammiferi ed uccelli africani denominato Safari (da visitare a bordo del proprio autoveicolo), l'Acquaterarium, la Serra Tropicale e l'area Dinosauri, dove i visitatori possono ammirare modelli a grandezza naturale dei rettili del passato".

Da sin. in piedi Claudio Mercurio (Direttore) e Mara Stevanoni, seduti Valentino Antolini e Maria Troiani.



Francesca Zanoli: "**San Pietro in Cariano**, una terra ricca di vigneti, oliveti e frutteti piena di antiche e bellissime ville venete, è considerata la patria del famoso vino Valpolicella, rinomata nel mondo per il suo prodotto di maggior prestigio, il vino Amarone, conosciuto e apprezzato fin dai tempi dell'antica Roma."

Da sin. (dietro) Vittorio Donizetti e Ivan Frigali, (davanti) Francesca Zanoli (Direttrice) e Paolo Marchesini; nella foto manca Giorgia Fraccaroli.



Da sin. Cristiano Dalvecchio, Sara Danieli, Morena Coniglio (Direttrice) e Alberto Castagna.

Morena Coniglio: "Simbolo di **Negrar** è la meridiana monumentale. Alta 7 metri con un diametro di 5. La sua cuspide termina con un grande "timone a vento" la cui funzione è quella d'indicare la direzione dei venti. Inoltre, fornisce l'ora solare, gli equinozi, il solstizio d'estate e quello d'inverno."



Da sin. Fabio Monastero, Michele Verona, Simonetta Rossignoli, Gianmarco Lincetti (Direttore) e Simone Barbieri.

Gianmarco Lincetti: "Il Torrione, un eccellente rappresentante dell'architettura militare, è sicuramente il monumento più suggestivo di **Legnago**. La struttura è ciò che resta della cinta muraria un tempo posta a difesa della città. Anticamente è stato usato con la funzione di prigione."



Da sin. Lorenza Colato, Alessandro Gariggio (Direttore), Marta Meneghello e Ivonne Geier; nella foto manca Laura Benedetti.

Alessandro Gariggio: "A **San Giovanni Lupatoto** merita la visita il Parco all'Adige o Parco del Pontoncello come punto di interesse turistico principale del paese". Un luogo ideale per una passeggiata piacevole e interessante dal punto di vista naturalistico, ambientale e storico."

