



snews

×

19

il magazine
di Saef 04.2019

CAPITALE UMANO E INTELLIGENZA ARTIFICIALE: IL MODELLO “HUMAN TO HUMAN”

Opportunità, progetti,
storytelling di persone
e aziende...

il nuovo magazine Saef

saef

i numeri del triennio

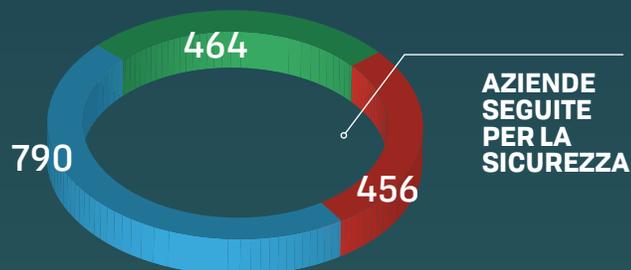
2018 2017 2016

CONTRIBUTI
OTTENUTI
PER (EURO)

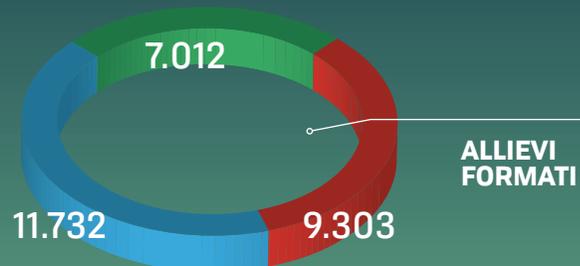
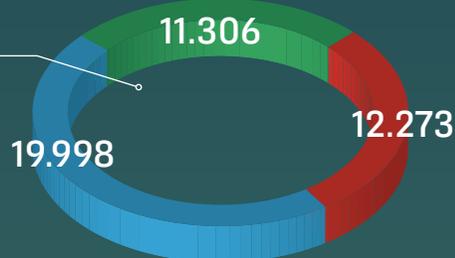
11.513.368

6.696.043

9.409.849



ORE DI FORMAZIONE
EROGATE



snews



A cura di Paolo Carnazzi
Amministratore Delegato SAEF

L'intelligenza artificiale sposa il capitale umano

Quella del **capitale umano** è la sfida più ardua e allo stesso tempo strategica che il mondo dell'impresa moderna è chiamato a giocare. Il nuovo modello chiamato "**Human to human**" altro non è che la trasposizione in lingua inglese di quello che noi amiamo definire la valorizzazione delle persone e delle relazioni fra persone.

E rappresenta un po' l'antitesi rispetto a quella che viene definita l'**era dell'intelligenza artificiale**. In realtà la chiave di lettura corretta di questa relazione **non è antitetica, ma complementare**. Studiosi, filosofi e sociologi sostengono con piena ragione che il futuro dell'impresa, ma anche di altri ambiti, debba essere un **mix ben bilanciato fra intelligenza artificiale e capitale umano**. La prima in grado di essere precisa e mai stanca, il secondo in

grado di sviluppare quella creatività che manca al mondo artificiale. E questa prospettiva fa variare anche **l'approccio dell'impresa al mondo**: da un lato l'impresa moderna è tenuta a innovare in continuazione, facendo ricorso a tutta quella tecnologia che oggi si evolve con una rapidità a tratti impressionante, dall'altro è tenuta a valorizzare il suo capitale umano: **collaboratori, clienti e fornitori**. L'approccio all'impresa moderna deve quindi essere **umanistico oltre che tecnologico**. Deve fondare radici nel mondo dell'innovazione come in quello della cultura e dell'uomo. Con tante potenziali variabili ed un'unica certezza: **l'una senza l'altro sarebbe completamente inutile**. E viceversa: nell'impresa moderna non c'è successo senza il successo delle persone che vi lavorano. X

saef srl

Via Borgosatollo 1, 25124 Brescia
t 030.3776990 f 030.3776989
info@saef.it www.saef.it

SAEF Srl non si assume alcuna responsabilità derivante dalla riproduzione e/o utilizzo da parte di terzi di materiale contenuto nella presente pubblicazione.

00 saef dossier:
Fassi e Cela, due specialisti... iperammortizzabili

01 l'opinione dell'esperto:
Michael Liguori e il Fintec: "Per favore, non chiamatela finanza alternativa"

02 saef professional:
Professionisti su un #otto volante grazie a SAEF

03 saef sharing:
Realtà immersiva: l'innovazione della formazione targata SAEF

04 saef focus group
Da Leonardo alla Microsoft House: 500 anni di capitale umano e intelligenza artificiale

05 saef academy
I best performer del 2018

06 saef innovazione e sviluppo
#DIECI: manager fra natura, giocoleria e molto altro

07 club saef
Mazze, sacche e palline... nasce il Golf team SAEF

08 inside saef
Davide Bonetti

09 parola alle aziende
Field, chi conosce sa, chi apprende sceglie, altrimenti crede di scegliere

10 corporate focus _1
SA Finance

11 corporate focus _2
AERE

12 opportunità saef
Privacy



saef
dossier

FASSI E CELA, DUE SPECIALISTI... IPERAMMORTIZZABILI

Grazie alla certificazione curata da SAEF, tutti i macchinari per l'elevazione e il sollevamento prodotti da due delle più grandi industrie italiane del settore, possono essere acquistati usufruendo dell'iperammortamento.



L'elevazione si fa **iperammortizzabile**. Dall'alto e dal basso. Per questo numero del magazine abbiamo interpellato due dei principali costruttori del **mercato dell'elevazione in Italia**, con i quali SAEF ha sviluppato una collaborazione volta a valutare se i beni da loro prodotti e commercializzati fossero o meno ammortizzabili. Un'azione di consulenza che SAEF ha svolto in funzione della propria peculiarità di conoscenza approfondita dell'istituto dell'iperammortamento e delle agevolazioni fiscali legate al **pacchetto industria 4.0**. Un percorso di certificazione che ha evidenziato in questi **beni la presenza di tutte le principali caratteristiche del 4.0**, elementi che li rendono iperammortizzabili secondo la vigente normativa, con i relativi sgravi fiscali garantiti dallo Stato. Non solo: i beni di queste due aziende non risultano soltanto iperammortizzabili per uno standard minimo garantito, ma vanno anche molto oltre nell'innovazione tecnologica e

digitale legata alla trasmissione dei dati, che li rendono **altamente innovativi e funzionali** allo stesso tempo. Non è un caso infatti che stiamo parlando di due specialisti: la **Cela, di Corte Franca e la bergamasca Fassi gru SPA**. La prima (Cela, appunto) opera nel mercato delle **piattaforme aeree** con due grandi settori di produzione: quello industriale e quello per l'antincendio (il secondo rivolto per lo più all'ambito pubblico governativo italiano ed estero). In entrambe le produzioni è **presente una tecnologia che permette di controllare il bene da remoto per la diagnostica e il controllo**, grazie ad un software ad hoc messo a disposizione del cliente, elementi che ne fanno un vero emblema dell'industria 4.0. La gamma di produzione Cela è assolutamente adatta a tutte le esigenze: le piattaforme per il lavoro aereo permettono l'elevazione da 22 a 40 metri, quelle antincendio da 28 a 72 metri, quelle semoventi da 15 a 36 metri. L'azienda produce anche



torri d'acqua con un'elevazione da 18 a 72 metri. **Fondata nel 1930, con oggi all'attivo 80 collaboratori**, concentra la gran parte della propria attività nello stabilimento di Corte Franca, in provincia di Brescia. Le piattaforme Cella sono operative in **45 Paesi** del mondo, a dimostrazione della dimensione globale dell'azienda. Ognuna di queste piattaforme è dotata di sistema di trasmissione dati che, come detto, la rendono perfetta per il riconoscimento dell'agevolazione fiscale legata



all'iperammortamento. **Fassi**, invece, prende il "sacco" dall'altra parte: dall'alto porta in basso. I macchinari prodotti dall'azienda bergamasca, definiti come **"Gru da Carico"**, vengono generalmente allestiti su autocarri



e quindi utilizzati per il carico e lo scarico delle merci trasportate e spesso posizionate in quota e sono posizionabili **dai semplici Pick Up ai grossi mezzi a quattro assi**. I settori di applicazione vanno dall'edilizia, alla cantieristica, dal vivaismo al sollevamento di grossi macchinari, fino al settore marino, ferroviario e oil gas. Tutti questi macchinari, indipendentemente dall'utilizzo, sono **conformi alle caratteristiche per l'iperammortamento previsto dal pacchetto industria 4.0**. SAEF ha curato proprio la certificazione di questo sistema e dei relativi dispositivi, già in serie su alcune gru, mentre su altre proposto come optional aggiuntivo. Suddiviso sul territorio bergamasco e di emiliano, il gruppo vanta **cinque aziende e 11 stabilimenti**, nei quali viene



realizzato oltre il 90 per cento di ciascuna gru. Con alle spalle una lunga storia imprenditoriale, oggi il gruppo è in grado di proporre al mercato oltre **60 modelli con oltre 30 mila configurazioni**, frutto del lavoro di oltre **500 addetti**. Due specialisti, quindi, che permettono, con la loro continua spinta all'innovazione lo sviluppo del territorio italiano e di quello internazionale. Con un "piccolo" vantaggio che lo Stato permette, al fine di sostenere questa spinta all'innovazione: **iperammortizzare il bene e ricavarne benefici fiscali**. Il tutto, certificato da SAEF. Come dire: dall'alto o dal basso non c'è alcuna differenza, mai come in questo caso... l'unione fa la forza!

L'AGEVOLAZIONE DAL 2019 PERMETTE DI OTTENERE UNA MAGGIORAZIONE DEL:

170% DEL VALORE DI INVESTIMENTI FINO A **2.5 MILIONI DI EURO**

100% DEL VALORE DI INVESTIMENTI DA **2 A 10 MILIONI DI EURO**

50% DEL VALORE DI INVESTIMENTI DA **10 FINO A 20 MILIONI DI EURO**

AD ESEMPIO: qualora si acquisti un bene del valore di 1 milione di euro, il beneficio fiscale medio è pari a 408 mila euro, calcolato in questo modo: 1 milione e 700 mila euro di iperammortamento fiscale per 24 per cento (aliquota media imposte).

valore del bene **1.000.000** ↓

iperammortamento **1.700.000** ↓

beneficio fiscale **408.000** ←



01

l'opinione
dell'esperto

MICHAEL LIGUORI E IL FINTECH: “PER FAVORE, NON CHIAMATELA FINANZA ALTERNATIVA”

Alla scoperta del mercato del FINTECH, la finanza che avviene tramite apposite piattaforme di cessione dei crediti e che si propone come tipologia complementare al tradizionale istituto bancario. Ma molto più veloce...

Il **denaro e il credito**. Pensando a questi due elementi si fa difficoltà ad aprire uno spazio di innovazione. Sono settori che ci sembrano sempre molto statici e tradizionali. In realtà è proprio nel settore del credito che sta avvenendo **una delle innovazioni più vaste e importanti che la storia economica** abbia visto. Si chiama Fintech e altro non è che la tecnologia applicata alla finanza. Abbiamo voluto approfondire l'argomento insieme a **Michael Liguori, Head Direct Sales di Workinvoice**, piattaforma di cessione fatture operativa sul mercato dal 2015 e convenzionata con la "nostra SA Finance, società di mediazione creditizia gemmata da SAEF. "Lo strumento dell'invoice trading permette di cedere un credito a titolo definito ed ottenerne un vantaggio. Gran parte dell'innovazione è contenuta nelle modalità con cui questo passaggio avviene a partire dal prezzo, che viene definito in funzione di una logica di mercato e non prestabilito come avviene per il tradizionale istituto di credito". E come in tutte

le logiche di mercato anche in questo settore **c'è una domanda e c'è un'offerta**: "la domanda è rappresentata dalle aziende che cedono i propri crediti, mentre l'offerta, quindi l'opportunità per queste aziende, è rappresentata dai fondi di investimento che sono disposti ad acquistare questi crediti. I primi definiscono il prezzo minimo dell'operazione e il mercato degli acquirenti definisce successivamente il miglior prezzo". Tutto molto **immediato e semplice**, in sostanza: "questo è un sistema che sta prendendo sempre più piede perché si basa su alcune caratteristiche di fondo non indifferenti: certamente la piattaforma tecnologica aiuta in ogni passaggio del rapporto, ma si pensi anche alla semplicità di quella che in fondo è una semplice trattativa commerciale, della flessibilità estrema dello strumento e della grande velocità con cui tutto il passaggio avviene". Giusto per fare un esempio **Workinvoice**, la piattaforma per la quale lavora Liguori, è in grado di chiudere un'operazione di questo

genere nel decorrere di non più di **cinque giorni lavorativi**: "Il tempo massimo stimato per la conclusione del rapporto da quando questo ha inizio è una settimana, fermo restando che i giorni diminuiscono in funzione della celerità con cui vengono forniti i pochi documenti necessari da parte del cedente. Un bel vantaggio se si pensa che per la richiesta di finanziamento ad un istituto bancario, normalmente si tratta di mesi di attesa prima di avere l'erogato". Ecco, proprio il **rapporto con le banche**: "Non è mai conflittuale, anzi. È per questo che preferiamo non essere chiamati finanza alternativa ma piuttosto finanza complementare. Noi andiamo ad inserirci in un settore specifico dove le banche non sono già presenti o se ne stanno andando. Per questo molte volte sono proprio le banche a chiamarci per alcune esigenze dei loro clienti. In Inghilterra, ad esempio, questo avviene regolarmente ed è anche un obbligo di legge fornire il quadro delle alternative a chi richiede



un finanziamento". Un **cambio progressivo** del mercato: "dal punto di vista strategico l'istituto bancario ha sempre meno interesse ad andare a finanziare le PMI, preferendo finanziamenti a lungo termine che per la banca sono più remunerativi. Le stime parlano molto chiaro e dicono di banche che concedono alle piccole e medie imprese sempre meno denaro e quando lo concedono lo fanno pagare molto di più. I tassi sono in salita, insomma, e le erogazioni sono in discesa. È chiaro che questo aspetto ha aiutato l'ingresso nel mercato di realtà come la nostra. Dall'altra, c'è sempre anche una caratteristica di immediatezza che oggi è irrinunciabile nel settore del credito. La velocità che la Fintech riesce a garantire non è neppure accostabile ai tempi bancari. Più che un'invasione di mercato diciamo che si tratta di una giusta complementarità in funzione di esigenze diverse e cambiate". Operativamente il **passaggio dalla piattaforma avviene in forma molto snella**, a dimostrazione di questo. Entro 48 ore dal perfezionamento del rapporto viene erogato il 90 per cento del credito ceduto, mentre il restante 10 per cento viene erogato nel momento in cui il debitore di base paga la sua fattura. E non

mancano molti **vantaggi relativi anche all'esposizione delle aziende**: "non credo che questo settore abbia inventato nulla di nuovo, in realtà abbiamo rivisitato un significato. Non si tratta più di un rapporto fra un'azienda cedente e un istituto bancario, ma un rapporto fra un'azienda e un fondo di investimento, quindi un tipico rapporto fra privati. Questo fa in modo che l'operazione del cedente non vada a popolare la sua centrale di rischio, perché non è un'operazione finanziaria. Non si aumenta l'esposizione e non si vanno a modificare i parametri del debito".

Una **piattaforma on demand**, in sostanza, ma al posto di acquistare programmi cinematografici come quelle più note della televisione, si acquista denaro cedendo credito in **un mercato che è destinato ad espandersi ulteriormente**: "Le nuove normative sugli equilibri di bilancio in materia di diritto fallimentare daranno un ulteriore impulso a questo mercato. E' un mercato già solido, ma potenzialmente ancora immenso. Realtà come la nostra crescono esponenzialmente dalla loro nascita. Sono certo che la finanza complementare farà presto il suo ingresso stabile nell'ampio mondo della finanza internazionale".

I numeri 2018 del FINTECH in Italia:

250
MLN/euro:

FONDI EROGATI NELL'ULTIMO TRIMESTRE 2018 (+90% ANNO SU ANNO)

763
MLN/euro:

FONDI EROGATI NELL'ANNO 2018 (+125% RISPETTO AL 2017)

1.2
MLD/euro:

VALORE DEL MERCATO P2P IN ITALIA.

995
MLN/euro:

SUPPORTO FINANZIARIO ALTERNATIVO AL BANCARIO PER LE IMPRESE

907
MLN/euro:

VALORE DELL'INVOICE TRADING

203
MILA/euro:

VALORE DEL TICKET MEDIO DI PRESTITO FINTECH EROGATO ALLE IMPRESE

50
MLD/euro:

VALORE STIMATO DEI MICRO PRESTITI NECESSARI ALLE PMI ITALIANE



workinvoice.it





02

saef
professional

PROFESSIONISTI SU UN #OTTO VOLANTE GRAZIE A SAEF

56 ore di formazione specifica,
su competenze irrinunciabili
per il professionista moderno.

Un **mini master** ma neppure troppo "mini". È la proposta SAEF per la **formazione pensata, costruita e realizzata per i professionisti**, categoria che merita una sensibilità formativa leggermente diversa rispetto al manager in generale e con la quale SAEF lavora fin dalla sua genesi. Per offrire a **commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati, notai e altre figure della libera professione**, un'opportunità per approfondire alcune delle tematiche più importanti del moderno contest di fare impresa con il proprio studio, SAEF ha scomodato **alcuni dei migliori formatori presenti sul mercato**, chiedendo loro di dipingere un percorso completo ed efficace in funzione dell'acquisizione di **competenze specifiche, oggi irrinunciabili**. Ecco quindi che **dal 16 maggio al 13 novembre**, in cattedra saliranno Mario Alberto **Catarozzo**, Monica **Ruocco**, Marco **Mancini**, Silvia **Cusmai** e Alessandra **Abbattista** per **otto eventi formativi** che si svolgeranno in una location d'eccezione: **Il Santellone**, prestigioso resort situato alle porte di Brescia (Via del Santellone, 116/120). Ognuna delle lezioni si svolgerà dalle 10 alle 18 e comprenderà **sia una parte teorica, che esercitazioni**



Silvia Cusmai, consulente del lavoro, coach e responsabile area professionisti SAEF

pratiche, utilizzando le migliori tecniche della formazione 4.0, **sempre più esperienziale e sempre meno teorica**. Si parte il 16 maggio, come detto, con il **"public speaking"**: gestire presentazioni e discorsi in pubblico" elemento irrinunciabile per qualsiasi professionista che voglia stare al passo con i tempi. E poi ancora: il 30 maggio (**comunicazione dello studio professionale sul web**), il 17 giugno (**leadership in studio**: gestire con efficacia i collaboratori), l'11 luglio (**sviluppare il business**

dello studio nell'epoca del web), il 18 settembre (**gestione dello stress** nell'attività professionale), il 30 settembre (stesso tema ma come approfondimento, valutata la vastità della materia), il 21 ottobre (**comunicazione efficace** per lo studio professionale) per chiudere il 13 novembre (**presentazioni efficaci**: come preparare presentazioni con power point e altri strumenti). **56 ore in totale** che dimostreranno come oggi non è più sufficiente essere un bravo professionista (dando quindi associate le competenze tecniche, ovvero le hard skill), ma è necessario saper **condurre la propria attività con un approccio imprenditoriale** e saper gestire i collaboratori con **competenze manageriali**. Una variabile dalla quale dipendono la qualità della vita (personale e professionale), ma anche i risultati della propria azione imprenditoriale. **Percorso unico nel suo genere nel contesto bresciano e sul target specifico**, si può acquistare a pacchetto con notevoli agevolazioni contattando telefonicamente l'area professionisti SAEF oppure scrivendo a professionisti@saef.it.



X

03

saef
sharing

REALTÀ IMMERSIVA: L'INNOVAZIONE DELLA FORMAZIONE TARGATA SAEF

La **formazione immersiva SAEF** non solo vince, ma rilancia. Forte delle **20 mila ore di formazione** erogate in un solo anno, l'azienda prosegue sulla linea virtuosa dell'**innovazione nelle metodologie** di formazione e **amplia il paniere delle opportunità** "immersive" legate alle tematiche della sicurezza. Una applicazione (l'utilizzo dei **visori in realtà virtuale** per i corsi di antincendio) che ha consegnato all'azienda la palma di **prima in assoluto per l'utilizzo sistematico di questa metodologia alla formazione obbligatoria**, prevista dal decreto 81 in tema di sicurezza nei luoghi di lavoro. Dopo questa positiva sperimentazione, durata due anni e dopo avere raccolto il **placet sia dei docenti che dei fruitori**, SAEF sta sviluppando **altri ambiti di applicazione** della formazione immersiva, che saranno disponibili a breve. Un ricorso all'intelligenza artificiale per sviluppare una competenza mentale, che proprio sulla **prontezza di reazione in caso di necessità** basa il suo principale indicatore di efficacia. Sono infatti stati centinaia i corsisti che hanno potuto sperimentare la loro prontezza di reazione indossando i visori nel caso in cui un incendio invadesse il proprio spazio lavorativo. Il tutto, con un **elevato aspetto di realismo**, grazie a fotografie sferiche ad alta definizione e alla fedele **ricostruzione in computer grafica** animata dell'incendio. Con un ulteriore elemento di

Visori, suoni e immagini in movimento: come un "semplice" corso può diventare un'esperienza multisensoriale.

X



realtà: il **sound design** curato nel dettaglio, che produce effetti sonori in grado di accompagnare le azioni dell'utente e rendere multisensoriale questa esperienza. Ora l'applicazione sistematica ad alcuni moduli del corso antincendio è assodata, tant'è che SAEF ha potuto portare questa metodologia anche **molto oltre i confini bresciani e bergamaschi**, cogliendo l'attenzione di **diverse grandi aziende** attente all'innovazione costante del servizio formativo. Insieme al partner tecnologico Carraro LAB realtà di primissimo piano nello sviluppo di esperienze immersive, la formazione con i visori e in realtà virtuale sarà presto disponibile anche per

altre applicazioni, a partire dal **corso base sulla sicurezza**, nel quale viene già utilizzata, ma anche nei **corsi rivolti alle figure specifiche** (RLS, RSPP, Dirigenti, Preposti). Più in generale l'obiettivo dell'azienda è quello di **sviluppare moduli in realtà immersiva applicabili trasversalmente a diverse proposte formative**, dalla movimentazione dei carichi alla percezione del rischio, della durata di alcuni minuti l'uno, così da inserirne diversi nella stessa giornata formativa. Il tutto per **fare di un semplice corso un'esperienza multisensoriale**, che sia più incisiva a livello didattico e maggiormente **coinvolgente a livello sensoriale ed emozionale**. X

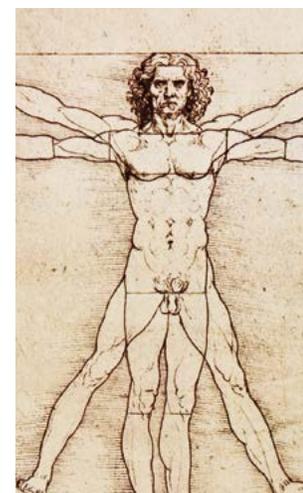
04

saef
focus group

DA LEONARDO ALLA MICROSOFT HOUSE: 500 ANNI DI CAPITALE UMANO E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Quale miglior luogo della **Microsoft House** per prendere visione del concetto di Smart Working e quale miglior occasione della mostra **"Leonardo 3"** per capire a fondo il concetto di visione e creatività. In occasione dell'evento annuale del **gruppo che ruota attorno a SAEF**, le aziende al completo (oltre a SAEF c'erano anche **SA Finance e AERE**) hanno fatto tappa a Milano per due esperienze che hanno voluto fondere i credo insiti al gruppo: **capitale umano e intelligenza artificiale**. Dalla galleria Vittorio Emanuele a viale Pasubio, si è passati dalla genialità creativa di uno dei più grandi geni visionari della storia mondiale, **Leonardo da Vinci**, all'approccio con quello che viene definito da più parti il **modello di smart working per eccellenza**, applicato da una delle più importanti compagnie informatiche mondiali. La **Farm di viale Pasubio**, avveniristica sede di Microsoft, non è soltanto il luogo dove trovano riferimento gli uffici operativi della compagnia, ma è in primo luogo **un'esperienza da vivere**: l'organizzazione degli ampi spazi, l'allestimento delle sale, la strutturazione di molteplici punti di incontro e sharing rendono questo luogo il perfetto esempio di come **il lavoro, oggi, sia una continua miscela fra tempo, azioni e spazi, senza una precisa regola**

Le aziende del gruppo "SAEF" in visita a Milano a due luoghi emblematici del rapporto fra innovazione e creatività umana



a unire questi tre elementi se non la scelta umana. È per questo che ci sono esattamente la metà delle postazioni di lavoro rispetto al numero dei collaboratori della compagnia: la sede fisica è da considerare **un elemento di sharing al bisogno**, il resto del lavoro può essere svolto ovunque ci si trovi, grazie alle tecnologie messe a disposizione dall'azienda, la cui versatilità è sempre più avanzata, come da mission di Microsoft.

Dal futuro che è già presente, al passato che ha reso possibile

il progresso: **il genio di Leonardo** che viene illustrato nella mostra permanente "Leonardo 3" nella galleria più celebre di Milano emerge in tutta la sua essenza fra le ricostruzioni delle macchine per volare appese ai soffitti e fra le riproduzioni interattive dei suoi progetti e delle sue opere pittoriche. **Un genio, di cui ricorre proprio quest'anno il 500esimo anniversario della scomparsa**, che fu **in grado di vedere laddove altri erano ciechi** e di segnare il passo di un'epoca in maniera eccezionale. Solo dipingendo il suo capolavoro assoluto, **l'ultima cena**, arrivò alla conclusione del suo percorso mentale oltre che artistico, affermando che **il Dio che cerchiamo in ogni istante della nostra esistenza è dentro ognuno di noi**. Il parallelismo ci sta tutto: soltanto **dentro di noi troviamo la forza e la magia di rendere le nostre vite straordinarie**, nell'arte rinascimentale come nell'innovazione del ventunesimo secolo.

X
05
saef
academy

I BEST PERFORMER DEL 2018



Si rafforza sempre di più il rapporto fra l'azienda e i docenti SAEF Academy, un legame celebrato con un evento specifico. Il punto sull'attività formativa SAEF.



Primo premio

OMAR AL IBRAHIM



Secondo premio

EMANUELE BERTOCCHI



Terzo premio

ANDREA BENAMATI



Premio Speciale alla Carriera

GIUSEPPE PERUCHETTI

Una serata dedicata alla **performance**, ma più in generale volta a riunire, come accade ormai da quattro anni, i **tanti docenti dell'academy SAEF**. Si è svolto lo scorso 27 febbraio nella cornice di Areadocks, a Brescia, l'evento **"Performance day 2018"** alla presenza di decine di docenti, dei vertici dell'azienda e dell'intera divisione formativa SAEF. In funzione **dell'incrocio di alcuni indicatori specifici**, fra i quali l'indice di gradimento da parte degli utenti e in relazione anche al numero di ore di formazione erogate per conto dell'academy (l'indice minimo di valutazione è stato l'aver erogato almeno 100 ore di lezione), sono stati **assegnati i riconoscimenti ai best performer 2018**, ovvero i tre formatori che si sono distinti nel corso dell'anno precedente a quello della cerimonia di assegnazione. Sui tre gradini del podio sono saliti: **Andrea Benamati**, con

un punteggio totale di 4.778, **Emanuele Bertocchi**, con 4.790 e **Omar Al Ibrahim**, medico che per l'academy eroga i corsi di primo soccorso, che ha vinto il riconoscimento di **best performer** totalizzando un punteggio di 4.85. A celebrare l'evento e fornire ulteriore importanza a questo momento al quale l'azienda tiene molto, anche **una pagina intera, acquistata su un quotidiano locale**, che il giorno successivo all'evento ha ricordato il podio e ringraziato indistintamente tutti i docenti in forza all'academy. Ma prima della proclamazione del podio c'è stato anche **un momento di amarcord** con la consegna di un **"premio alla carriera"** a **Giuseppe Peruchetti**, formatore sui temi della sicurezza sul lavoro e icona della percezione del rischio e della cultura all'interno delle aziende. Peruchetti ha dedicato gran parte dei suoi 75 anni portati brillantemente a quella che più che formazione si può definire una vera

e propria missione. **Prestigiosi i premi** consegnati ai vincitori, tutti all'insegna del vivere esperienze particolari: **un'esclusiva cena nelle sale di Palazzo Martinengo all'interno della mostra "Gli animali nell'arte"** a Benamati, **una serata in crociera a vela sul lago d'Iseo** per Bertocchi e **una cena al ristorante stellato "Miramonti l'altro"** per il primo classificato. La serata si è poi conclusa in compagnia e allegria nella sala riservata di Areadocks, ma prima della cerimonia l'amministratore delegato di SAEF, Paolo Carnazzi, ha illustrato anche **i numeri che oggi rendono SAEF uno degli enti accreditati più importanti del panorama bresciano e bergamasco**. Basti pensare che nel solo 2018 SAEF ha erogato **19.998 ore di formazione** (più 190 per cento se calcolate sul quinquennio) totalizzando **11.732 persone formate** (più 110 per cento dal 2014).

06

saef
innovazione
e sviluppo#DIECI:
MANAGER
FRA NATURA,
GIOCOLERIA
E MOLTO
ALTRO

27 marzo Stefano Lancini DALLA TERRA ALL'AZIENDA	17 aprile Davide Gabrielli PUNTO DI PARTENZA: FIDUCIA	09 maggio Antonio Nocera L'INTELLIGENZA EMOTIVA	29 maggio Francesca Taddei CUSTOMER EXPERIENCE	19 giugno Guido Cremonesi PEOPLE MANAGEMENT
03 luglio Cristiano Carriero L'AZIENDA OLTRE IL PRODOTTO	25 settembre Fabrizio Valente GIOCOLERIA MANAGERIALE	16 ottobre Silvia Cusmai e Guido Briocchi LA STRATEGIA DI VENDITA	13 novembre Andrea Menchiari e Gabriele Reboni DALLA VOCE AL LINGUAGGIO DEL CORPO	04 dicembre Mario Alberto Catarozzo INTERNAL MARKETING

Ottanta ore di lezione, suddivise in **dieci giornate**, in **location esclusive** e con **formule esperienziali**. È il ciclo **#dieci**, la proposta SAEF per la **formazione manageriale nel 2019**, partita il 27 marzo a Villa Baiana. Forte delle tre precedenti edizioni (che hanno portato in aula **484 persone** fra manager, imprenditori e quadri), SAEF ha rinnovato una **proposta dettagliata, completa e assolutamente innovativa** per la formazione manageriale, con un **percorso unico nel suo genere**, nel quale le cosiddette soft skills vengono apprese in forma esperienziale. Un percorso che l'academy ha studiato in funzione della percezione di un'esigenza reale: *"Oggi per guidare un'impresa moderna e mantenerla competitiva sul mercato - ha spiegato in sede di presentazione, Giovanni Benedini, coordinatore dell'area formazione di SAEF - è quanto mai necessario sviluppare nei manager le competenze relazionali. Ecco perché al centro di questo percorso c'è proprio la relazione"*. Fra i corsi

più curiosi quello sulla **"Giocoleria manageriale**, ispirarsi al gioco per crescere professionalmente" condotta da Fabrizio Valente (25 settembre, Corte Piovanelli a Brescia). Ma molti sono anche i temi squisitamente manageriali. A partire dalla **"Fiducia**, la relazione con il cliente come strumento di marketing" (Davide Gabrielli, fondatore di G&A Group, 17 aprile, resort Il Santellone, Brescia) e da **"L'intelligenza emotiva**: la chiave di una leadership efficace" (Antonio Nocera, Psicologo e Professore all'Ateneo di Verona, il 9 maggio sempre al Santellone). Maggio 2019 proseguirà con la **"Customer Experience**, come migliorare la propria vita e quella del cliente" (Francesca Taddei, esperta di customer experience, all'agriturismo "Le quattro terre" di Corte Franca il 29 maggio). L'evento di giugno sarà invece dedicato al **"People Management**, la gestione dei conflitti nei gruppi di lavoro" (19 giugno, Corte Piovanelli) con Guido Cremonesi, trainer e team coach. A seguire (3 luglio, Agriturismo Le

quattro terre) la giornata condotta dal corporate storyteller Cristiano Carriero dal titolo **"L'azienda oltre il prodotto**, raccontare e raccontarsi per conquistare il mercato". A ottobre lente di ingrandimento su **"La strategia di vendita**, come condurre da protagonista ogni trattativa" con il binomio composto dalla business coach Silvia Cusmai e dal comunicatore Guido Briocchi (16 ottobre, Il Santellone resort). Il 13 novembre #dieci sbarcherà nel primo teatro urbano di Brescia, il Der mast di via Carducci. E la scelta del teatro non è a caso, perché la giornata formativa si intitola **"Dalla voce al linguaggio del corpo**, tecniche e segreti per ottenere consensi" con l'insegnante e formatore Andrea Menchiari e il doppiatore Gabriele Reboni. L'ultimo appuntamento è in programma il 4 dicembre a Villa Baiana con un fuoriclasse della formazione business, il coach Mario Alberto Catarozzo che punterà l'attenzione su **"Internal marketing**, appassionare i propri collaboratori ai progetti di business".





club
saef

MAZZE, SACCHE E PALLINE... NASCE IL GOLF TEAM SAEF

Un circuito italiano dedicato alle imprese. Il **world Corporate Golf Challenge** rappresenta l'unico torneo corporate di golf che si disputa sul territorio nazionale, ma anche qualcosa di più. Si tratta infatti di una manifestazione che non si limita ai soli confini del Bel Paese ma che prevede anche un'estensione a livello internazionale, sempre riservata a rappresentative aziendali. Nato nel 1993 nel Regno Unito come competizione nazionale per aziende, dal 1997 il World Corporate Golf Challenge è una manifestazione che si conclude ogni anno in un **prestigioso World Final** al quale partecipano tutte le squadre aziendali che hanno vinto la selezione nazionale nel proprio paese. E **SAEF non poteva perdere l'occasione** di coinvolgere in un appassionante momento di sport e network i suoi **prospect e clienti**. A coordinare l'operazione è stato **Enrico Prata, socio SAEF e grande appassionato** di questo sport, con il quale si confronta settimanalmente con discreto successo: *"Il golf - ha spiegato -; è certamente uno sport, ma è in primo luogo una grande occasione di socialità. Sul green ci si incontra, ci si confronta e ci si diverte. Ricoprire il ruolo di "capitano" in questa squadra, sarà ancora più divertente"*. Detto, fatto: **la squadra SAEF** ha esordito nel circuito l'11 aprile scorso, giocando la prima tappa in "casa" al **Golf di Franciacorta**. Le altre quattro tappe sono in



Una squadra interaziendale impegnata nel più importante torneo internazionale di Golf dedicato al mondo corporate



programma, invece, su altri green: quello di **Molinetto**, nel milanese, il 22 maggio, quello di **Albenza**, nella bergamasca, il 5 giugno, quello di **Padova**, il 20 giugno e a **Carimate**, nuovamente nel milanese, il 29 settembre. Cinque green dove misurarsi con le **altre compagini corporate** per ambire, dopo questa fase di qualifica, alle fasi finali, che garantiscono un progressivo crescendo di notorietà e interesse, fino alla finalissima per le compagini migliori. **La squadra targata SAEF è in realtà una squadra mista** di imprese, quindi, ma accomunata da alcuni elementi distintivi, primo fra tutti la **divisa tecnica** con maglietta di color grigio e cappellino rosso, griffati con il logo SAEF. Soltanto divertimento? Non esattamente. Meglio sarebbe dire "anche divertimento". Il world corporate

golf Challenge ha **come primo obiettivo quello del networking in una chiave moderna** e piacevole. Un incontro fra imprese lontano dalle scrivanie e dagli uffici, in ambienti a contatto con la natura e in occasioni sportive e ricreative allo stesso tempo. Un obiettivo che SAEF ha sposato in due chiavi di lettura: facendo **networking all'interno della propria squadra** interaziendale e andando quindi a rinsaldare rapporti già avviati **e aprendo a nuovi rapporti** grazie all'incontro con realtà simili provenienti da tutta Italia. Il moderno modo di fare impresa è anche questo, nella convinzione che fra mazze, sacche e palline possano nascere **intese che vadano anche oltre il green** di un suggestivo campo sulle colline lombarde o venete.





08

inside
saef

DAVIDE BONETTI: UN FILOSOFO ALLA SCRIVANIA



Una laurea in filosofia in tasca, la chitarra sempre al seguito e una spiccata curiosità verso tutto ciò che è "osservabile". È Davide Bonetti, volto dell'Ufficio studi SAEF, l'osservatorio permanente nato allo scopo di valutare costantemente e approfonditamente il contesto economico e finanziario e diffondere le informazioni al resto della società. Un elemento trasversale a tutti gli asset operativi, strategico al punto di essere riferimento irrinunciabile nella filiera SAEF. Davide Bonetti vi è arrivato dopo una neanche troppo breve esperienza nell'ambito commerciale dell'azienda, prima specializzandosi sui temi della sicurezza, poi ampliando la rosa d'azione a tutti gli altri settori: "Questa è un'azienda che valorizza la versatilità delle persone - spiega -; non è insolito iniziare un cammino con un ruolo e poi prediligere altri ambiti operativi dove poter dare il proprio contributo. È la grande opportunità che emerge dalla crescita e dalla nascita costante di nuove esigenze, nuove mansioni, nuove missioni". E quella che a Davide è stata assegnata è particolarmente strategica: "L'osservatorio - per essere realmente efficace -; deve mixare precisione, costanza e curiosità. Nel valutare le opportunità che un



"Ogni uomo viene valutato in funzione di quanto è in grado di aiutare gli altri."

mercato in quotidiana evoluzione offre, non bisogna mai dare nulla per scontato e tenere sempre le antenne alzate. Ma questa è una delle componenti più appassionanti di questa attività". Che si addice benissimo ad una formazione umanistica come la sua: "Non tutti coloro che sono laureati in filosofia debbono per forza fare i filosofi, questa è una scienza trasversale, che ha la peculiarità di poter essere applicata a moltissimi ambiti. In

particolare l'approccio di pensiero all'ambito economico riesce a generare un valore aggiunto non indifferente". Proprio come non è indifferente il valore che la versatilità personale di Davide riesce a dare all'azienda e... alla sua vita. Artista per passione, una band in cui gioca il ruolo di chitarrista/cantante e una propensione per la musica che lo porta ad essere un grande conoscitore del settore: "Amo da sempre i cantautori - confida -; con una predilezione per Fabrizio De André e Bob Dylan, due lati della stessa, luccicante medaglia. Ma in genere apprezzo tutto ciò che è musica suonata e ricercata e non commerciale fine a se stessa". Con il sogno che un giorno i suoi tre figli ripercorran le tappe di questa passione, magari imparando fin da giovani, proprio come lui, a suonare uno strumento. Uno dei tanti sogni nel cassetto di questo filosofo studioso e artista, che spicca per la sua capacità di non essere mai banale, per la sua generosità e per uno stile altruista che la dice lunga su quanto la formazione di un uomo possa influire nella vita: "La filosofia mi ha insegnato tante cose, la più importante è che ogni uomo viene valutato in funzione di quanto è in grado di aiutare gli altri". E lui di valutazioni se ne intende.



Un'azienda che ha sposato SAEF sui temi della formazione e della finanza agevolata. I suoi sistemi hanno permesso di risolvere le problematiche di accessibilità seguite al crollo del ponte Morandi.

**FIELD, CHI
CONOSCE SA, CHI
APPRENDE SCEGLIE,
ALTRIMENTI CREDE
DI SCEGLIERE**

×

09

la parola
alle aziende

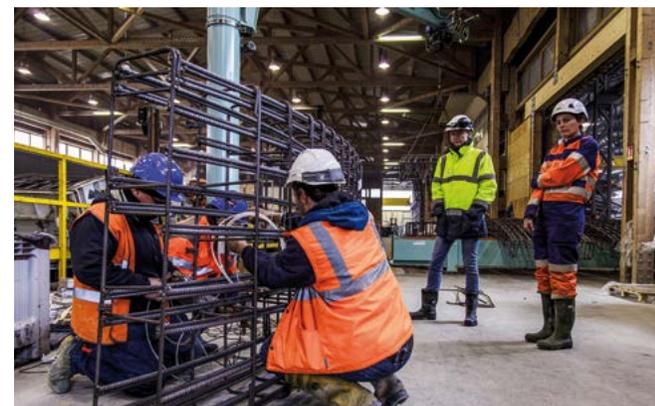


Tutto lo staff di Field si sta battendo in continuazione per far passare una convinzione, I SISTEMI DI MONITORAGGIO SONO PARTE DI UN PROCESSO DI INGEGNERIA. *“Chi conosce sa, chi apprende sceglie, altrimenti crede di scegliere”.* È la vision di Andrea Ballarin, amministratore di **Field, società di ingegneria geotecnica, civile e strutturale** del gruppo Sisgeo. Una realtà relativamente giovane (20 anni di attività) che ha sede a Lallio, nella bergamasca e che ha sposato SAEF per una **collaborazione multidisciplinare**, andata via via rafforzandosi negli ultimi anni. In ordine di tempo l'ultimo accordo siglato fra le due realtà è quello relativo **all'abbonamento al ciclo formativo #dieci** (la persona che ha partecipato all'incontro di apertura, lo scorso 27 marzo a Villa Baiana, si è detta molto soddisfatta e proprio per questo sarà difficile per l'amministratore scegliere chi mandare ai vari appuntamenti in programma), ma la collaborazione



ha visto anche **corsi specifici**, sui quali Field ha impostato il proprio sviluppo. Ballarin ricorda soprattutto il **corso di “project manager”** da lui fortemente voluto al fine di ordinare la gestione degli obiettivi all'interno dell'azienda e senza il quale *“avremmo fatto molta più fatica. È stata una formazione strategica, organizzata molto bene e erogata da professionisti veri e preparati”.* In questo caso SAEF ha potuto studiare il corso e

organizzarlo in funzione delle reali esigenze dell'azienda richiedente, andando a fornire **un servizio molto vicino alle aspettative finali**. Vista la tematica che rientra nella mission di Field non ci potevano non essere divagazioni che schiacciassero l'occholino all'innovazione, come il **credito d'imposta ricerca e sviluppo** su attività volte continuamente a ricercare nuove soluzioni software ed operative da applicare ai propri servizi. E poi ancora, il **voucher digitalizzazione** e i progetti formativi con **Fondimpresa**, solo per citarne alcuni. Non a caso quando Ballarin cita SAEF, il termine che maggiormente ricorre nelle sue parole è **“fiducia”**. *“Più che un rapporto fornitore cliente, viviamo un rapporto di partnership che si è stretto moltissimo negli ultimi anni. Tutto è nato quasi per caso,*



quando conobbi SAEF a supporto di un'attività turistico commerciale come consulente, poi l'ho portata in azienda con sempre più spazi operativi ed oggi non potrei più rinunciarvi. È un livello di customer experience molto soddisfacente”. In particolare sulla formazione, Field ha colto in pieno la visione SAEF secondo la quale la **formazione è libertà**. *“Ne sono sempre stato convinto e oggi lo sono ancora di più, se non si investe nella qualità delle persone, in cosa si investe? Il capitale umano è il cuore di ogni impresa, noi siamo il cuore delle nostre imprese e per rimanere competitivi in un mercato in continuo cambiamento dobbiamo imparare continuamente e non stancarci mai di apprendere, perché solo la nostra crescita può essere propedeutica alla crescita delle nostre imprese”.* A maggior ragione in un **settore**

così strategico e delicato dove il lavoro di Field serve a mitigare i rischi in ambito geologico, geotermico e strutturale, supportati da strumentazione di alta qualità e piattaforme software innovative. Non è un caso che l'azienda bergamasca sia stata chiamata immediatamente dopo il tragico cedimento del ponte Morandi di Genova per installare un **complicato e avanzato sistema di monitoraggio**. Le capacità di Field (il core business è progettare, installare e gestire sistemi in grado di monitorare fra gli altri, **grandi dighe, tunnel, ponti, viadotti, frane** e molto altro) hanno permesso a tempo di record di ottenere un sistema di monitoraggio dei movimenti del ponte che ha permesso a vigili del fuoco e a proprietari degli edifici nella zona “rossa”, di poter recuperare i propri effetti personali nelle abitazioni rese inagibili dal

crollo. In poco più di un mese (dal 14 settembre a fine ottobre), Field, insieme a un altro partner tecnologico, ha implementato questo sistema riuscendo a risolvere una problematica



delicatissima ed a coadiuvare la commissione di esperti che stava gestendo l'emergenza e portando a quella gestione tutto il proprio supporto tecnologico. Certo, ognuno di loro avrebbe preferito non farlo e non dover intervenire, vista la drammaticità di quel fatto e di quell'accaduto, un'autentica tragedia nazionale e forse proprio **la continua spinta alla ricerca tecnologica di Field potrebbe impedire che situazioni del genere si verificino**. *“La nostra missione è quella di essere consulenti e tecnici esperti del mondo dei sistemi di misura e monitoraggio. Ci piace pensare che il nostro lavoro, la costruzione di sistemi di monitoraggio efficaci ed innovativi, sia possibile vivere in un mondo più sicuro e migliore”.*



X

10

corporate focus:
sa finance

ROSSELLA VERTUA UN SOGNO NATO SU... LINKEDIN

 SA FINANCE

X

La maglia giallorossa cucita sul cuore, una passione innata per gli animali e l'ambizione di una carriera nell'ambito della consulenza finanziaria. È il ritratto sintetico di Rossella Vertua, iseanissimo volto di SA Finance. Giovane q.b. (classe 91) Rossella è arrivata nella scuderia SA nel maggio del 2018 dopo una neanche troppo breve esperienza in banca. E lo ha fatto in forma abbastanza rocambolesca: "Ho semplicemente visto l'annuncio su LinkedIn e quasi non ci credevo - spiega -; ho sempre sognato di fare la consulente finanziaria e cosa mi vedo... un annuncio di ricerca personale proprio in questo ruolo e proprio nella mia città. Non ci ho pensato due volte. E ho fatto decisamente bene...". Anche perché lei questo lavoro lo sogna da sempre e non a caso ha voluto iniziarlo a studi universitari non ancora conclusi (è al quinto anno della facoltà di banca e finanza), cogliendo al balzo l'occasione di SA: "Mi occupo del back office, della parte amministrativa, ma anche della parte di analisi della situazione dei clienti ed è un'attività che adoro: dettagliare uno studio per poi fare proposte mirate. Questo mi permette di avere un contatto diretto con i clienti e di instaurare un rapporto con loro che parte dalla conoscenza reciproca e si



"Ho sempre sognato di fare la consulente finanziaria..."

trasforma presto in fiducia". Una positività che pervade anche la sua sfera privata, tant'è che a Rossella i sogni nel cassetto non mancano: "Adoro viaggiare e mi piace moltissimo continuare a farlo. Se dovessi barattare oggi un posto dove vivere ne sceglierei uno dove avere a disposizione il mare 10 mesi l'anno e gli altri due la neve per sciare". Un mix ben bilanciato della sua terra

d'origine, dove l'acqua regna padrona ma dove non mancano le montagne imbiancate d'inverno: "Iseo è magica, non mi è capitata come casa, ma l'ho scelta e la risceglierei, anzi, la riscegliero...". È sì, perché Rossella di progetti di vita ne sta facendo diversi... il più grande acquistare casa con il compagno con cui vive ormai da un anno e progettare una famiglia: "Sono la prima di tre sorelle e per me la famiglia è una culla fondamentale. Vorrei figli, almeno due, magari maschio e femmina. Parto avvantaggiata, ho già i nomi: Gabriele e Isabella!". E quando arriveranno, i piccoli non dovranno scegliere la fede calcistica: "La Roma è una passione che viene da lontano, dalla prima volta che mi hanno portato allo stadio e ho visto giocare Totti. È stato amore a prima vista. So che è insolito per una ragazza, ma a me il calcio, quello bello, piace molto". E nel tempo libero? "Un po' mi svago, un po' mi impegno. Anche al canile di Corte Franca dove vado ogni fine settimana a prestare qualche ora da volontaria". Un grande cuore per una giovane sognatrice che ha già realizzato parte dei suoi sogni e sui restanti... "ci sto lavorando, ma mi sembra di essere sulla buona strada".

X



11

corporate focus
aere

ANTONINO CAVALLINO, L'INGEGNERE NUCLEARE CON LA SUA SICILIA NEL CUORE

Un ingegnere energetico nucleare con la sua Sicilia nel cuore. Antonino Cavallino, energy manager di AERE, ha una storia che val la pena raccontare. Classe 91, nato e cresciuto a Chiusa Sclafani, paesello siculo di duemila anime, è un ragazzo che ha lottato con tutte le sue forze per raggiungere un sogno e ce la sta facendo. "Gli studi liceali e quelli universitari li ho fatti a Palermo - ricorda -; ma poi per la mia primissima esperienza lavorativa ho lasciato la Sicilia e sono venuto al nord...". Un luogo sconosciuto e a tratti angusto, fino a Asti, dove il primo impiego è stato in un'azienda del settore chimico. Un buon impiego, ma ancora lontano dal suo sogno. "l'ingegneria energetica e nucleare è qualcosa che ti assorbe, che ti spinge fin dagli studi a voler cambiare il mondo e a voler contribuire con le tue capacità a questo cambiamento...". Ecco quindi l'occasione, arrivata nel marzo del 2017, quando per Antonino si sono aperte le porte di AERE, società gemmata da SAEF per occuparsi proprio di risparmio energetico: "Mi sono trovato bene fin da subito. Applicare nel lavoro il frutto di anni di studio è qualcosa di impagabile, ma anche avere l'opportunità di inserirsi in un gruppo giovane e dinamico come questo è stato eccezionale perché oltre all'aspetto professionale ha



AERE™
ENERGY EXPERTISE



"Applicare nel lavoro il frutto di anni di studio è qualcosa di impagabile..."

portato ad un grande valore anche l'aspetto umano". Antonino segue tutta la parte della consulenza per le aziende, dallo studio della situazione al suggerimento dei correttivi e al disegno delle strategie e ha quindi la possibilità di valutare la sensibilità dell'impresa moderna sui temi energetici: "Rispetto al passato credo che l'energia, i relativi costi e i consumi non siano più considerati soltanto forniture, ma siano stati elevati al rango di elementi di indispensabile gestione

per l'aumento o meno della competitività delle aziende. Inoltre vediamo una sensibilità crescente anche sui temi ambientali, soprattutto nelle piccole e medie imprese". E da un ambiente all'altro, il passo è veramente breve: "nel tempo libero mi piace camminare in montagna, fare jogging, andare in mountain bike e giocare a calcetto con gli amici". Un ragazzo semplice, insomma, con sogni altrettanto semplici: "Continuare così direi che è già un bel sogno, crescere professionalmente e migliorarmi nel lavoro, ma anche farmi una famiglia tutta mia. Ho sempre creduto che nella vita bisogna sognare ciò che si può realizzare, non serve andare sulla luna...". A lui basta tornare qualche volta nella sua Sicilia, della quale tradisce un pizzico di nostalgia: "mi mancano soprattutto il mare, ma anche alcune specialità culinarie a cui è molto difficile rinunciare. Poi essere lontano dalla famiglia non è così semplice...". Ma ad alleviare questo ultimo aspetto contribuisce anche il gruppo AERE: "Ho trovato colleghi, ma anche e soprattutto ho trovato amici". Un piatto particolare per un invito a cena? "Beh, in quel caso non avrei dubbi, gli farei la ranza sciura il piatto più tipico del mio paese...". Cosa è? "Beh, per farla breve... 'a pizza!".





12

opportunità
saef

PRIVACY: SONNI TRANQUILLI SE TI AFFIDI A SAEF

SAEF sempre più vicina ai suoi clienti in termini di compliance, ovvero il rispetto scrupoloso delle normative: il tema è quello della privacy, un servizio sempre più apprezzato e gettonato. Merito di un'impostazione consulenziale che non lascia nulla al caso e di una continua informazione nei confronti dei clienti su possibilità, variazioni, divieti. Il nuovo regolamento europeo, infatti, che ormai tanto nuovo non è visto che è entrato in vigore a maggio del 2018, ha portato importanti novità nell'approccio alla materia e ai suoi adempimenti. La consulenza e l'assistenza in materia di Privacy sono quindi diventate una vera e propria esigenza per le imprese di ogni tipologia e dimensione che operano sul territorio nazionale. Nonostante i doveri distinguo in funzione della quantità di dati trattati, infatti, la normativa è trasversale ad ogni attività economica, che è

tenuta ad adeguarsi e rispettare rigorosamente i regolamenti in materia. In questa attività SAEF si sdoppia in due ruoli distinti ma complementari: cura sia l'adeguamento, ovvero il primo passaggio, sia l'affiancamento successivo, ovvero il "mettersi ai ripari" di fronte ad ogni possibile variazione del quadro normativo. In particolare il primo passaggio si articola nel censimento e nella classificazione dei dati, nella consulenza per l'esame della situazione esistente in azienda, al fine di verificarne la rispondenza ai criteri stabiliti dalla legge, proponendo le misure attuabili, nell'analisi strutturata dei rischi privacy, nell'indicazione delle misure di disaster recovery da adottare all'interno dell'azienda, nella redazione della modulistica richiesta dalla legge, nella definizione delle nomine, nell'appuntamento o

implementazione delle misure di sicurezza minime ed idonee per la protezione dei dati, nella predisposizione e redazione del Documento Programmatico sulla Sicurezza, nella notifica e autorizzazione al trattamento dei dati e nella consulenza per eventuali problematiche o dubbi. Il secondo servizio, ovvero quello dell'assistenza, è invece composto da incontri annuali, aggiornamento dei documenti, assistenza continuativa e formazione delle figure dei responsabili Privacy individuati attraverso un apposito corso nella sede dell'azienda. SAEF ha impostato questo servizio in forma analitica ma non impersonale, in modo tale da rendere lo stesso un affiancamento verso la strutturazione di un sistema adeguato di gestione dei dati, oggi più che mai prioritario per ogni azienda.



GESTIONE/PRIVACY



CI PRENDIAMO CURA DI UNA QUESTIONE SPINOSA



saef.it

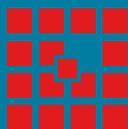


T 030.3776990

BRESCIA × PALAZZOLO S/O × ROGNO

snews

è un'iniziativa a cura di



SAEF

saef.it



Brescia × Palazzolo s/O × Rogno
t 030.3776990 × e info@saef.it
