

Welfare: quando il tempo è davvero denaro

Dice il proverbio: "Chi ha tempo, non aspetti tempo". Soprattutto quando il tempo è denaro. Di welfare, bisogni previdenziali, assicurativi e di risparmio parliamo con Damiano Fontanari, Responsabile dell'Area Finanza di CRVT...

Fontanari, il 31 ottobre scorso ricorreva la "Giornata mondiale del risparmio" che avete celebrato con una serie di iniziative per le scuole del territorio, dove Lei ha tenuto anche degli incontri con gli scolari. Con quale scopo?

«La CRVT intende porre maggiore attenzione sulla pianificazione del welfare e del risparmio. Tale attività, oltre alla consulenza offerta attraverso la rete delle filiali, contempla momenti di formazione anche nelle scuole al fine di contribuire il prima possibile all'acquisizione di una competenza anche finanziaria e assicurativa dei futuri cittadini. Meglio, quindi, se la famiglia riesce a pensare per tempo alla formazione di un piano integrativo rispetto a quelle che saranno le prestazioni previdenziali pensionistiche del sistema pubblico.»

Fin dall'età scolare?

«Certo. Anzi, è consigliabile aprire una posizione di previdenza complementare già ai neonati.»

Per quale ragione?

«Il tempo che si ha davanti è un notevole vantaggio per ottenere risultati interessanti in termini di formazione di un capitale e di prestazione finale integrativa della pensione, pensando anche di liberare le proprie disponibilità attraverso l'utilizzo di coperture assicurative. Se la famiglia riesce a pensare per tempo alla formazione di un piano integrativo rispetto a quelle che saranno le prestazioni previdenziali pensionistiche del sistema pubblico, potrà già offrire un notevole vantaggio rispetto alla riduzione dell'imposizione fiscale del capitale accumulato nel fondo pensione.»



Damiano Fontanari, Area Finanza CRVT

In che modo?

«Per com'è attualmente impostato il sistema dei fondi pensioni integrativi si possono dedurre dal reddito complessivo annuo i contributi versati al fondo pensione fino a 5.164,57€. In base all'attuale normativa fiscale, quanto deriva dai contributi versati dal 1° gennaio 2007 è assoggettato ad una ritenuta a titolo d'imposta del 15%. Tale percentuale si riduce in funzione dell'anzianità di partecipazione al sistema della previdenza complementare; se questa è superiore a quindici anni, l'aliquota diminuisce dello 0,30% per ogni anno di successiva partecipazione, fino al limite massimo di riduzione pari a 6 punti percentuali. Con 35 anni di partecipazione l'aliquota scende dunque al 9%. Quindi, quanto prima si riesce a pianificare l'apertura della propria posizione previdenziale complementare, tanto prima si potrà ridurre l'aliquota di tassazione che regola le prestazioni finali. Ottimizzando questi aspetti si possono pianificare coperture ai bisogni previdenziali, ma anche di protezione utilizzando la quota di redditi risparmiati.»

Ci faccia qualche esempio...

«Ad esempio si può utilizzare il risparmio fiscale relativo

all'importo che annualmente una persona destina al proprio piano di previdenza complementare per pagare una polizza di copertura della non autosufficienza. Quante famiglie vanno in difficoltà quando si trovano ad avere un proprio caro non più autosufficiente. Eppure molti non sanno che con poche decine di euro all'anno, ci si tutela di fronte a queste evenienze, ottenendo una rendita integrativa, con cui si può pagare la badante o coprire altre necessità. Ancora: un giovane può risparmiare per finanziare corsi di studio e specializzazione, mentre in età più matura si potranno cercare soluzioni per l'acquisto di una casa o per la protezione della famiglia dai rischi della vita privata o professionale e ancora l'integrazione delle proprie coperture sanitarie con polizze specifiche che tutelano la salute integrando le prestazioni del sistema sanitario pubblico. L'attività dei consulenti delle nostre filiali ha proprio questo obiettivo: riuscire ad accompagnare Soci e Clienti nelle scelte da compiere per programmare future spese o il mantenimento del proprio tenore di vita in età più avanzata, ma anche di far fronte agli imprevisti e alle situazioni di particolare criticità attraverso adeguate coperture assicurative dei rischi. Questo compito sarà svolto in maniera tanto più adeguata ed efficace, quanto più approfondito sarà lo scambio informativo tra cliente e banca. L'utilizzo degli strumenti a disposizione del consulente porterà a delineare soluzioni personalizzate sia per la previdenza complementare che per la protezione dai rischi e la costruzione e gestione dei portafogli di investimento. Il punto che sempre è quello di combinare diversi aspetti e tenere presenti i rischi connessi alla gestione dei propri risparmi, ma anche e soprattutto le opportunità che i mercati finanziari attraverso adeguati strumenti finanziari possono offrire per raggiungere i propri obiettivi di spesa futuri.»

Per comprendere meglio il servizio di consulenza presso le filiali della CRVT, abbiamo intervistato Stefano Pecoraro, responsabile di zona di CRVT.



Stefano Pecoraro, responsabile di zona CRVT

Pecoraro, quanto conta il servizio di consulenza presso le filiali della CRVT?

«Direi che è fondamentale. Già nel 2019 avevamo deciso, al fine di valorizzare questa offerta, di dedicare alla consulenza tutti i pomeriggi su appuntamento, eliminando il servizio di cassa e ampliando l'orario d'apertura fino alle 18.30.»

Perché avete scelto di dedicare così tanto tempo alle consulenze?

«Il motivo è dettato dagli scenari in rapida e continua evoluzione. Le novità normative impongono sempre maggiore professionalità da parte di chi presta consulenza, sia nel caso che si tratti di investimenti, sia che si parli di prestiti, vuoi per soggetti privati o per imprese. I mercati finanziari, i prestiti agevolati, gli ecobonus, i fondi pensionistici o le polizze assicurative richiedono grande preparazione, con molti approfondimenti vista la complessità della materie trattate.»

Che vantaggi comporta il fatto di lavorare su appuntamento?

«Va meglio prima di tutto al cliente, che arriva all'ora prestabilita e trova subito il collega disponibile che lo riceve senza perdite di tempo. Oltretutto, con l'orario prolungato fino alle 18.30, anche chi ha problemi di lavoro o è pendolare, riesce ad accedere agevolmente al nostro servizio, senza doversi magari prendere un permesso o rivoluzionare la propria routine quotidiana. Ma lavorare su appuntamento va meglio pure al

consulente, che riesce a prepararsi in maniera specifica e approfondita proprio sui quesiti posti dal cliente stesso all'atto della prenotazione.»

Come avviene la prenotazione?

«Volendo di persona o per telefono, ma la nostra clientela sta gradualmente apprezzando quanto sia comoda, veloce e intuitiva la prenotazione online, tramite il servizio Prenota Banca sul nostro sito o attraverso l'apposita APP.»

Un bilancio di questi tre anni di consulenze pomeridiane in filiale?

«Da subito abbiamo avuto riscontri positivi sia da parte della clientela, che si organizza meglio la giornata, sia da parte dei colleghi che possono prepararsi in maniera più approfondita. Pertanto vi è stato un netto e immediato miglioramento nella qualità delle relazioni e una maggior soddisfazione complessiva nel rapporto banca/cliente. Debbo dire, tuttavia, che alcuni clienti ancora rimangono stupiti quando scoprono che possono recarsi nelle nostre filiali per una consulenza tutti i pomeriggi fino alle 18.30. Magari qualcuno pensava che un orario d'apertura così insolito per una banca fosse dovuto all'emergenza Covid19. Invece è una scelta ben precisa, maturata in tempi precedenti alla pandemia.»

Quali sono i tipi di consulenza più richiesti dai Clienti più giovani?

«Sicuramente i fondi pensione e la previdenza integrativa; nella fascia under 40 ci vengono chieste molte informazioni sui mutui per l'acquisto della prima casa, poi richieste inerenti agli investimenti. Ma qualunque sia il quesito, lo ribadisco ancora una volta: tutti i giorni, su appuntamento fino alle 18.30, siamo pronti ad accogliervi con la massima disponibilità per rispondere al meglio alle vostre richieste e necessità con un servizio sempre di massima qualità.»

Inclini al futuro

CASSA RURALE VALSUGANA E TESINO

www.cr-valsuganaetesino.net

Filiale di Pove del Grappa: primo anno col botto

Un anno fa la CR Valsugana e Tesino apriva una nuova filiale in Veneto, a Pove del Grappa, alle porte di Bassano. Abbiamo fatto un bilancio di questi primi 365 giorni di vita della nuova filiale con il Direttore generale di CRVT, Paolo Gonzo, e con la responsabile dell'Area veneta di CRVT, Vania Rizzà.

Direttore Gonzo, qual è il bilancio di questo primo anno della filiale di Pove?

«Siamo molto soddisfatti dei risultati. Eravamo nel vicentino da oltre 20 anni con le filiali di Valstagna e di Enego, grazie alla filiale di Pove l'obiettivo era di consolidare la nostra presenza nel canale del Brenta, chiudendo così quel triangolo virtuale che vede la nostra Cassa Rurale come punto di riferimento per le famiglie e le imprese che vivono ed operano nell'area compresa tra Borgo, Bassano e Feltre».

Obiettivo centrato alla grande...

«Sì, possiamo affermare, con un certo orgoglio, che abbiamo trasformato una potenziale criticità, quella di lavorare in periferia e in una terra di confine, in una grande opportunità. Infatti, pur essendo una piccola banca, siamo riusciti ad offrire risposte concrete e soddisfacenti a famiglie e imprese. Questo anche perché abbiamo saputo costruire relazioni fiduciarie, consolidate nel tempo grazie soprattutto al passaparola positivo. L'abbiamo fatto, per di più, in un periodo nel quale, specialmente in Veneto, le banche non godono di grande reputazione fra i cittadini. Ma il nostro approccio, che tende a risolvere i problemi delle persone con la massima disponibilità, si è rivelato davvero vincente. E anche i numeri sono lì a testimoniare.»

Ce li indichi...

«A un anno dall'apertura, la filiale di Pove gestisce circa mille clienti e amministra quasi 60 milioni di euro fra risparmi e prestiti, raddoppiando i numeri del 2020. Dato ancora più positivo se si considera il periodo di



Paolo Gonzo, Direttore generale di CRVT

pandemia che di certo non ci aiuta.»

La Cassa Rurale da sempre è vicina al mondo del sociale e del volontariato, anche in Veneto...

«Vero e continueremo a farlo, perché l'efficienza che abbiamo perseguito in questi anni ci consente di avere le risorse da destinare a progetti che altrimenti non sarebbero possibili. Tuttavia, oltre che essere efficienti, bisogna anche saper essere efficaci e per farlo dobbiamo capire quali siano le vere emergenze dei vari territori. È per questo motivo che abbiamo costituito dei comitati di referenti locali, costituiti quasi per intero da giovani, con il compito di segnalarci le richieste di contributo più meritevoli. Noi non abbiamo azionisti che a fine anno ci chiedono il dividendo, ma abbiamo un grande dividendo sociale da spendere sul territorio. E chi meglio della comunità può dirci dove occorre davvero investire? Loro sanno quali siano i bisogni reali del territorio, quelli che magari noi dalla sede centrale non riusciamo ad intercettare.»

Rispetto a quando apriste le filiali di Valstagna ed Enego, com'è cambiato il modo di fare banca?

«Il contesto di fare banca oggi è piuttosto complesso da interpretare. Ci sono normative davvero impegnative, concorrenza di grossi player che propongono soluzioni anche virtuali che a volte possono

risultare abbastanza accattivanti. Però le questioni che noi trattiamo – come investire i risparmi, come è meglio finanziare un progetto di vita familiare, l'acquisto di una casa, come sviluppare gli affari di un piccolo imprenditore e via dicendo – penso meritino un approccio *de visu*; ovvero un confronto di persona, a quattrocchi, anziché interfacciarsi con un assistente virtuale al computer. Personalmente preferisco vedere la casa in cui metto i miei quattrini e credo che molti la pensino come me. Certo, il nostro *modus operandi* è impegnativo e costoso, perché mentre il mondo corre sempre più veloce verso la standardizzazione, per i nostri clienti noi puntiamo, usando una metafora, a cucire l'abito su misura, perché ogni persona ha esigenze e approcci al denaro e al risparmio diversi. Poi, ovviamente, siamo molto attivi nelle serate informative, nelle collaborazioni come quella di Trentino2060, abbiamo avviato il progetto della Fondazione e siamo presenti sui vari canali social. Cerchiamo sempre di distinguerci anche in questa modalità.»

Oltre al modus operandi e all'anima sociale, quanto conta per voi il personale?

«È fondamentale. Noi siamo una banca con i conti a posto, con un Cet1 fra i migliori d'Italia, un patrimonio davvero solido, frutto del lavoro e dalla fatica delle persone che hanno lavorato qua. A decretare il successo o meno delle aziende sono sempre le persone. Prenda l'esempio del Veneto. La nostra responsabile di Area, Vania Rizzà, ha costruito una squadra formidabile che ogni anno polverizza gli obiettivi. Nel tempo abbiamo saputo sviluppare delle notevoli professionalità le quali, come vediamo dai numeri, sono riuscite a soddisfare le richieste dei clienti. Clienti che continuiamo ad acquisire e questo, alla fine, è il vero termometro della nostra capacità operativa.»



Vania Rizzà, Responsabile Area veneta di CRVT

Quando inauguraste la filiale di Pove, l'Italia stava entrando nella seconda ondata della pandemia. Di certo un momento infelice per affrontare una sfida così impegnativa...

«Aprire nel pieno della pandemia ha rappresentato senz'altro un ostacolo alle classiche attività che intendevamo mettere in atto per farci conoscere meglio dalla comunità. Il nostro modo di fare banca, com'è noto, è improntato al contatto diretto con le persone. Per fortuna, nonostante le restrizioni, siamo riusciti a trovare l'equilibrio tra il rispetto delle regole e la nostra volontà di non far mancare il colloquio diretto con il cliente, grazie anche alla scelta di estendere l'orario d'apertura, su appuntamento, fino alle 18.45.»

Strategia che ha dato buoni frutti, considerati i numeri...

«Sì. I risultati ottenuti in questo primo anno sono stati davvero strabilianti, ben oltre le nostre più rosee aspettative. Mi piace ricordare che, per una strana combinazione, abbiamo aperto 365 conti in 365 giorni; ma al di là dell'aspetto prettamente numerico, la cosa che ci ha maggiormente stupiti è stata la crescita del comparto del risparmio gestito, delle offerte assicurative, dei fondi pensioni, di tutte le consulenze: ciò significa che i clienti si affidano a noi con piena fiducia. Questo soprattutto grazie al fatto che i nostri collaboratori sono sempre molto capaci nel risolvere i problemi, individuando soluzioni adeguate per ogni tipologia di cliente. Dagli anziani, garantendo grande rispetto e qualità nella gestione dei loro risparmi, ai giovani che cercano sempre più servizi innovativi e che, magari per la prima volta, si avvicinano all'importante investimento per la prima casa. Con i clienti occorre sempre mantenere una forte e continua relazione al fine di comprendere bene quali siano i loro

reali bisogni. Offrire sempre il servizio che è più giusto per quel cliente è una scelta che paga nel tempo».

Il Veneto è ricco di attività imprenditoriali. Come vi state interfacciando con questa realtà?

«Stiamo ottenendo ottimi risultati anche con le aziende, non solo della zona di Pove, ma pure del vicino bassanese. Anche in questo caso mi piace sottolineare come cerchiamo sempre di garantire agli imprenditori una grande attenzione, soprattutto rispetto a quello che ci raccontano. Non ci limitiamo, quindi, al mero dato di bilancio, ma li vogliamo ascoltare per capire la loro storia imprenditoriale, le loro prospettive, i bisogni e anche le preoccupazioni.»

CRVT significa anche attenzione al territorio e alle sue associazioni...

«Su questo fronte ringrazio l'amministrazione comunale di Pove, che ci ha aiutati ad inserirci bene anche con le associazioni locali. Abbiamo avuto buoni riscontri e comincio a percepire questa vicinanza nel riconoscerci come banca del territorio, non soltanto per i servizi tradizionali di banca, ma anche con l'attenzione verso le attività sociali, verso le scuole.»

Un aspetto su cui sentite di poter ancora migliorare?

«Dobbiamo lavorare di più sulla figura del Socio, diffondendo l'importanza di questo ruolo, nonché i vantaggi che esso comporta in termini di servizi e agevolazioni.»

Il direttore Gonzo ha speso belle parole sul Suo operato in Veneto...

«Ringrazio e a mia volta le spendo nei confronti dei miei colleghi che stanno facendo un gran lavoro. Siamo un bel gruppo, giovane e molto affiatato. Il mio successo più grande è vedere che i miei colleghi hanno la possibilità di affermarsi e crescere professionalmente. Quando si raggiungono questi traguardi, penso di aver fatto bene il mio lavoro.»

Obiettivi per il secondo anno della filiale di Pove?

«Continuare sulla strada intrapresa e arrivare al biennio con i mille conti correnti. Questo è l'obiettivo che ci siamo posti.»

Inclini al futuro

CASSA RURALE VALSUGANA E TESINO

www.cr-valsuganaetesino.net

Buon compleanno!

da 1 anno siamo a **Pove del Grappa**



un GRAZIE
alle Famiglie
alle Imprese
alle Associazioni
che ci hanno dato
la loro **FIDUCIA.**

Inclini al futuro

www.cr-valsuganaetesino.net



CASSA RURALE
VALSUGANA
E TESINO





Primiero – Vanoi: camper vaccinale

►►► A inizio ottobre il camper vaccinale dell' Apss, con medici, infermieri e assistenti sanitari, dopo aver fatto tappa a **Fiera di Primiero**, ha raggiunto **Canal San Bovo** e **Imèr**. Obiettivo del tour era raggiungere le persone non ancora vaccinate e, grazie all'esperienza del personale sanitario, fornire informazioni e chiarire eventuali dubbi. A **Canal San Bovo**, i sanitari dell'Apss hanno sostato nei pressi della sede della Croce rossa locale: molte le richieste di informazioni formulate ai sanitari, ma anche 16 prime dosi somministrate con persone provenienti dal **Vanoi** e dal vicino **Primiero**. A **Imèr**, presso l'ex segheria, sono arrivati in 32 per la prima somministrazione con Pfizer. Molti giovani si sono presentati anche da Mezzano e dai Comuni vicini.

Bieno: finanziati lavori urgenti

►►► La Giunta provinciale ha deciso di finanziare, su proposta dell'assessore agli enti locali **Mattia Gottardi**, sei opere urgenti in altrettanti comuni per un valore complessivo di oltre 2 milioni di euro. Fra le opere ammesse figura anche la messa in sicurezza di Piazza Laura, Piazza Maggiore e la relativa strada di collegamento intitolata a don Morelli, nel territorio di **Bieno**. Il progetto sopperisce alla necessità di differenziare i percorsi pedonali e carrabili, garantendo una maggiore sicurezza dei fruitori, specialmente a piedi. Previsti interventi su caditoie e tubature, per garantire una migliore gestione delle acque piovane.

Vetriolo: finanziata la strada forestale

►►► La Giunta provinciale ha deciso di finanziare anche la realizzazione della nuova strada forestale Michelotte a **Vetriolo**, nel comune di Levico Terme. La strada **Michelotte-Fronte** è oggi impercorribile per la presenza di materiale franato sulla carreggiata. Alla luce di una diffusa instabilità del versante che ha comportato in più occasioni la chiusura dell'arteria, la predisposizione di un percorso alternativo consentirà di rendere nuovamente percorribile in sicurezza la strada.

La CRAV fa lezione al Curie

PERGINE ►►► Ad ottobre la **Cassa Rurale Alta Valsugana** ha promosso quattro incontri con le classi Quinte dell'**Istituto Marie Curie** di **Pergine**, finalizzati – nell'ambito del Mese dell'Educazione Finanziaria – alla formazione e informazione sul tema della pianificazione finanziaria nelle ore di lezione dedicate all'**Educazione alla cittadinanza** ed in quelle per l'**Alternanza scuola-lavoro** finalizzate al raggiungimento di una maggiore consapevolezza dell'importanza di diventare cittadini attivi, informati e responsabili sia singolarmente sia all'interno della propria comunità locale. Un modo per coniugare le conoscenze acquisite nel percorso scolastico con le esperienze pratiche del mon-



Uno degli incontri

do del lavoro, attraverso una modalità didattica innovativa. Incontri svoltisi con il prestigioso Patrocinio del Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, sulle tematiche relative agli investimenti, alla previdenza complementare e all'accesso al credito grazie agli interventi degli esperti della **CRAV Marco Casagrande**, **Daniele Lazzeri** e **Cristina Casagrande**.

Per la dirigente del **Marie Curie**,

Tiziana Gulli queste attività si rivolgono «agli studenti di oggi per farli diventare cittadini consapevoli domani». Un percorso che, prendendo spunto dal tema al centro di questa edizione del Mese dell'Educazione Finanziaria «*Prenditi cura del tuo futuro!*», hanno avuto l'obiettivo di sostenere la formazione degli studenti per agevolare una maggior consapevolezza nelle future generazioni della necessità di raggiungere un adeguato standard conoscitivo della complessa materia, di provvedere ad una coerente pianificazione finanziaria e di integrare gli studi scolastici anche con le opportunità conseguibili attraverso il corretto utilizzo del mondo legato alla transizione ecologica e digitale.

Degasperi: le felpe con la CRVT

BORGO V. ►►► Sabato 23 ottobre la sono state consegnate le prime nuove felpe personalizzate agli studenti dell'**Istituto Degasperi** di **Borgo Valsugana**, alla presenza del Dirigente **Giulio Bertoldi**, del Presidente della **Cassa Rurale Valsugana** e **Tesino Arnaldo Dandrea** e dei professori **Pierluigi Pizzitola** e **Claudio Fedele**, in rappresentanza dei docenti nel Consiglio dell'Istituzione e di **Enzo Boso**, rappresentante dei genitori nello stesso Consiglio oltre che dipendente della Cassa Rurale. Le felpe, dall'idea iniziale alla loro definizione e realizzazione, sono state il frutto di un progetto nato all'interno del **Degasperi**.

Con grande soddisfazione, il Dirigente Scolastico **Giulio Bertoldi** ha presentato il risultato di un'idea comune che è diventata un modo di condividere, di partecipare alla realizzazione di un progetto della scuola, in cui tanti studenti hanno voluto mettersi a disposizione e che rappresenta un esempio molto positivo di creatività, impegno e cooperazione.

Che questo progetto sia l'inizio per delineare l'identità comune di tutto l'Istituto di istruzione, lo hanno confermato anche i rappresentanti degli studenti che dal palco hanno parlato a loro volta dell'iniziativa, esprimendo soddisfazione per la buona riuscita e testimoniando il de-



Un momento della cerimonia di consegna delle felpe

siderio di portare altri contributi in futuro.

Arnaldo Dandrea, Presidente della **CRVT**, ha ricordato che questo non è l'unico progetto a cui collabora concretamente la Cassa Rurale con il proprio contributo sia economico che organizzativo.

Il professor **Pierluigi Pizzitola** e il rappresentante dei genitori **Enzo Boso** hanno rimarcato l'importanza del progetto per ragazze e ragazzi, da un punto di vista sia organizzativo che creativo, maturando contenuti di valore, che sono stati espressi nel messaggio stampato sulle felpe.

«*The most important thing is not to stop questioning*» (la cosa più importante è non smettere di fare domande), frase che **Einstein** pronunciò durante una visita a sorpresa di **William Miller**, editore di **LIFE** magazine, poco tempo prima di morire.

Questa l'eredità del grande fisico, come invito a mantenere interesse e curiosità verso la realtà che ci circonda e chi indosserà la nuova felpe ricorderà a tutti la necessità di interrogarsi, come modalità di apprendere e come strumento di approdo a nuove conoscenze.

Il Presidente **Dandrea** ha sottolineato la disponibilità della **CRVT** a rimanere presente nelle scuole concretamente con il proprio contributo sia economico che organizzativo, anche con altre iniziative: «*Abbiamo intenzione di promuovere una collaborazione sempre più stretta con le scuole, che consideriamo il luogo e il momento fondamentale per formare i nuovi cittadini di domani. Per questo abbiamo lanciato il progetto "La banca sui banchi", impegnandoci in prima persona nella educazione finanziaria di base.*»

Castel Pergine: restauro cappella

►►► Insieme per il restauro della pala della cappella di **S. Andrea**, del dipinto e dell'altare in legno risalenti al 1594 e l'intervento di conservazione della **Torre della Madonna**. È l'appello lanciato dalla **Fondazione Castelpergine** che dal 2018 si prende cura del maniero e che un po' alla volta provvede al recupero dei suoi beni con il contributo, piccolo o grande che sia, di ciascuno.

La pala della cappella di **S. Andrea** fu rinvenuta nei depositi del Castello nel 2019. A seguire la studentessa **Asia Montagner** ha motivato con la sua tesi di laurea l'avvio di un progetto che poteva sembrare un sogno. Nell'estate di quest'anno volontarie e volontari del Castello hanno fatto propria l'idea di avviare una raccolta fondi per il restauro. Dopo aver invitato 4 aziende trentine a presentare un'offerta, con la supervisione di **Roberto Perini**, il C.d.A. della **Fondazione Castelpergine Onlus** ha affidato il lavoro al laboratorio di **Enrica Vinante**, ringraziando le aziende partecipanti per la serietà e la qualità delle relazioni.

È stato così aperto un conto dedicato per gli interventi di restauro, il cui costo ammonta a 23.040 euro, presso la **Cassa Rurale Alta Valsugana** (IT98R081 783522000000165525). Si fa appello a chi vorrà sostenere l'iniziativa.



Altavalle: arrivata la fibra ottica

►►► In altri 9 Comuni trentini, fra cui **Altavalle**, gli utenti possono beneficiare di collegamenti ultra veloci ad internet. La rete in banda ultra larga è realizzata da **Open Fiber**, società che si è aggiudicata i bandi pubblici di **Infratel** per connettere le aree periferiche, cosiddette bianche. **Open Fiber** si avvale di infrastrutture diffuse sul territorio, realizzate e gestite da **Trentino Digitale** per conto della **PAT**. I residenti nei comuni raggiunti dalla fibra ottica FTTH di **Open Fiber** possono rivolgersi agli operatori accreditati per attivare un servizio di connettività. **Open Fiber**, infatti, non vende servizi in fibra ottica direttamente al cliente finale, ma offre l'accesso alla rete agli operatori di mercato interessati.