

JOURNAL

03 Bezahlen mit Smartphone

isi mobile. Ohne Karten und ohne Bargeld

04 Erfolgreiche Unternehmen

Erfolgsgeheimnis. Innovation

05 Sparen und Anlegen

Strategien 2017. Die Empfehlungen der Experten

08 Immer sein Bestes geben

Leben & Werte. Christina Bauer: Die Dinge gründlich tun

NEUE SZENARIEN

Das Zeitalter des Mobile Banking

Auf einem durch zunehmenden Wettbewerb gekennzeichneten und sich immer schneller wandelnden Markt spielt die technologische Innovation eine entscheidende Rolle. Die Ansprüche an Banken hinsichtlich Effizienz erfordern die Entwicklung moderner Lösungen. Die neue Herausforderung heißt Mobile Banking, also die Möglichkeit, ohne Karte oder Bargeld zu bezahlen, einfach mit dem Handy.

Die Verbreitung des Mobile Banking hat die Beziehung zur Bank weitgehend verändert. Gerade bei den jüngeren Generationen ist der Weg zur Bank über das Smartphone ganz normal und unverzichtbar. Die Nutzer schätzen vor allem die Möglichkeit, jederzeit und überall – ohne eine Filiale aufsuchen zu müssen – den Überblick zu haben, stets unabhängig zu sein und Bankgeschäfte rasch abzuwickeln.

Die Südtiroler Sparkasse hat sich für die neuen Technologien und die jüngsten Entwicklungen am Markt gut gerüstet. Funktionen, die bereits auf der Sparkasse-App isi-mobile vorhanden sind, wurden ausgebaut und neue Angebote sind dazugekommen. Heute schon ist es möglich, das Smartphone als Zahlungsmittel zu nutzen. Es genügt, beim Einkauf das Handy an ein POS-Gerät zu halten. In Kürze wird außerdem die „Person to Person“-Funktion dazu-

kommen. Es handelt sich dabei um eine Bezahlungsfunktion, bei der man via Smartphone Geld mit seinem Mobiltelefon übermitteln kann. So können rasch und schnell Beträge untereinander ausgetauscht oder eine Restaurantrechnung beglichen werden. Zahlungssysteme erleben eine digitale Revolution. In naher Zukunft wird die Verwendung mobiler Endgeräte als Zahlungsmittel zur Selbstverständlichkeit werden. Hier nimmt die Südtiroler Sparkasse eine Vorreiterrolle ein: **Wir sind nämlich die erste Bank in Südtirol und eine der Ersten in Italien**, die ihren Kunden Mobile Banking-Dienstleistungen der neuesten Generation anbietet. Die Technologie hat die Kundenbeziehung grundlegend verändert; dennoch ist die digi-

tale Welt nur ein neuer Aspekt. Um erfolgreich zu sein, ist das Kundenerlebnis in der Filiale von entscheidender Bedeutung. Dazu gehört ein innovatives Ambiente ebenso wie eine noch aufmerksamere Pflege der Beziehungen. Um auf die Fragen und Bedürfnisse der Kunden einzugehen, ist der persönliche Kontakt in diesem Zusammenhang unverzichtbar, insbesondere bei jenen Produkten und Dienstleistungen, bei denen es einer kompetenten Beratung bedarf. Die Mitarbeiter/-innen in den Filialen spielen dabei als wichtiger Bezugspunkt für den Kunden eine entscheidende Rolle. Die große Herausforderung, der wir uns stellen müssen, liegt nun darin, die Entwicklungen des neuen, digitalen Zeitalters zu

nutzen, gleichzeitig aber auch die Pflege der Beziehung zu stärken. Dies kann nur über hochwertige Beratung sowie Betreuung und über eine neuen Art der Willkommenskultur erfolgen – immer nach dem Leitmotiv: „Der Kunde im Mittelpunkt“.

Nicola Calabrò
Beauftragter Verwalter
und Generaldirektor



DIE MOBILE BANK

isi-mobile, das Mobile Banking der Sparkasse

isi-mobile nennt sich die App der Sparkasse, die unseren mittlerweile 70.000 isi-banking-Kunden ermöglicht, Bankgeschäfte einfach und jederzeit mittels Smartphone zu erledigen – isi, wie easy.

Die App für Smartphone wurde mit einem innovativen Layout und zusätzlichen Funktionen ausgestattet. Somit können Bankgeschäfte nun noch schneller und benutzerfreundlicher durchgeführt werden. Hervorzuheben sind folgende Neuerungen:

Überweisungen durchführen oder Telefonkarten aufladen mit „Iclick“: Häufig durchgeführte Operationen

wie Aufladungen oder Überweisungen können ab sofort sogar als „Iclick“-Aufträge abgespeichert werden. Dafür braucht es in Zukunft keine Autorisierung mehr mittels isi-call oder isi-key.

Zudem kann – auf Wunsch des Kunden – der Zugriff auf informative Daten wie Kontostand oder zuletzt verbuchte Kontobewegungen schnell über einen „vereinfachten Login“ erfolgen.

Überzeugen Sie sich selbst. Die neue App isi-mobile ist für die Betriebssysteme iOS von Apple, Android von Google und nun auch für Windows Phone von Microsoft verfügbar und in den App-Stores erhältlich.

Der Dienst ist rund um die Uhr verfügbar und kann jederzeit mittels Eingabe der für isi-banking verwendeten Zugangserkennungen (Benutzername, Passwort, PIN) genutzt werden.



CLICK

AUF EINEM BLICK

Die App isi-mobile bietet viele Vorteile:

- ✓ **Zahlungen:** In- und Auslandsüberweisungen, Zahlung von Steuern, Gebühren, Bank- und Post-Erlagscheinen
- ✓ **Direkter Zugang zur App CartaSi:** Bewegungen und Kontoauszug der Kreditkarten immer unter Kontrolle. Direkter Zugang zu allen Funktionen der App MySi
- ✓ **An- und Verkauf von Wertpapieren:** Aktien und Anleihen an ausgewählten italienischen Finanzmärkten und an den wichtigsten ausländischen Börsen kaufen und verkaufen
- ✓ **Anfrage Auto- und Motorradversicherung:** Angebote für die Auto- und Motorradversicherung online anfragen
- ✓ **Anfrage Privatkredit:** Angebot für die Gewährung eines Privatkredits bis zu 45.000 Euro online anfragen
- ✓ **Aufladen:** Prepaid Karten, Mobiltelefone und Südtirol Pass aufladen

Wir stellen uns vor! Isa und Isidor präsentieren die neue App isi-mobile. Unsere beiden Testimonials begleiten Sie durch die Welt des Mobile Bankings. Überzeugen Sie sich selbst unter isi.sparkasse.it

PERSON TO PERSON

Geld in Sekundenschnelle mittels Smartphone verschicken

„Jiffy“ heißt der sogenannte „Person to Person“-Dienst (P2P), mit dem mittels isi-mobile in Echtzeit Geld überweisen werden kann. Es ist ausreichend, die Handynummer des Begünstigten aus der Telefonrubrik auszuwählen.

Wie funktioniert der Dienst? Man wählt den Begünstigten aus, indem man seine Handynummer anklickt, man gibt den Geldbetrag sowie – wenn man es wünscht – auch das Motiv an und bestätigt schließlich die Überweisung. Der Vorteil: Für den Begünstigten ist

der Betrag sofort verfügbar. Denn die Summe wird in Echtzeit auf dem Konto gutgeschrieben bzw. belastet. Der Kunde aktiviert „Jiffy“ über die Sparkasse, indem seine Handynummer und seine IBAN-Kontonummer miteinander verknüpft werden. So kann man sowohl Geld überweisen als auch Beträge von jenen, die diesen Dienst ebenso aktiviert haben, erhalten. Ab den ersten Monaten des Jahres 2017 wird die Sparkasse diese innovative Zahlungslösung im isi-mobile anbieten. Das System „Jiffy“ wird von den bedeutendsten Banken in Italien und Europa verwendet.

MIT SMARTPHONE BEZAHLEN

Ohne Karten und ohne Bargeld: mit isi-mobile ist Bezahlen easy

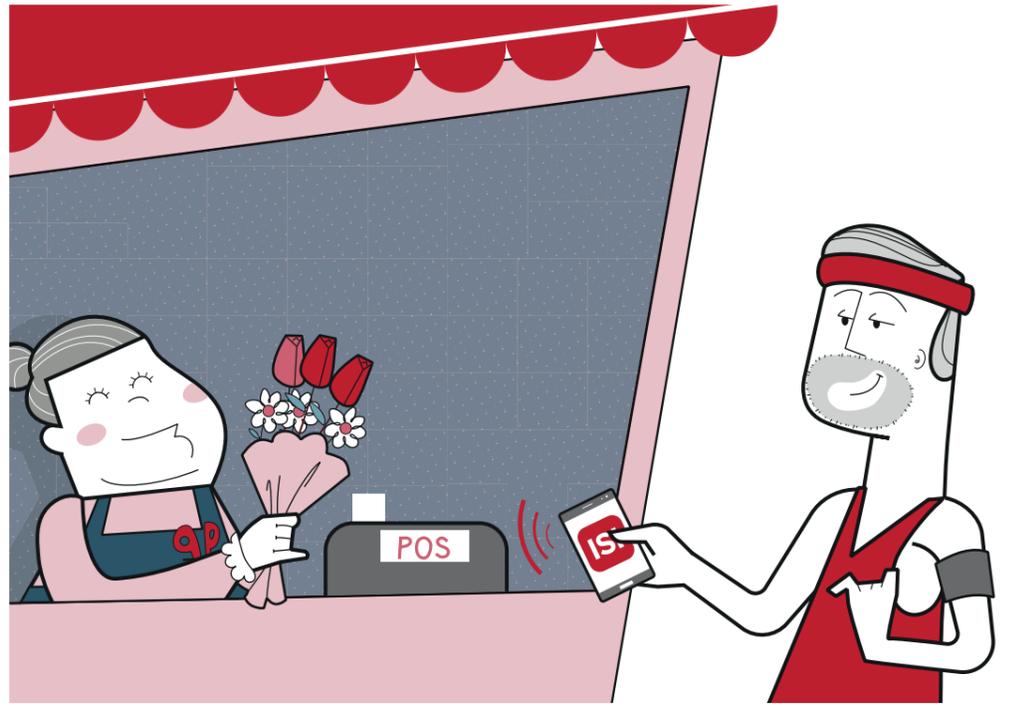
Wir können auf Bargeld ebenso wie auf Kredit- oder Bankomatkarte verzichten und mit dem Mobiltelefon einkaufen. Wie? Indem wir dieses einfach ans POS-Gerät halten. isi, wie easy.

Sparkasse-Kunden, die Inhaber einer Kreditkarte CartaSi (CLASSIC, GOLD, PLATINUM) sind, die von der Sparkasse ausgegeben wurden, können nun die kontaktlose Bezahlfunktion aktivieren. Möglich macht dies die neue App isi-mobile. Das kontaktlose Bezahlen mit dem Smartphone an der Ladenkasse funktioniert auf allen POS-Geräten mit „contactless“ Funktion. Dazu genügt es, über isi-mobile auf die App MySi zu klicken und sowohl Smartphone als auch Kreditkarte für die MySi-Pay-Bezahlfunktion zu aktivieren. Sobald dies erfolgt ist, die Funktion „MySi Pay“ aktivieren und bestätigen. Sie können dann eine vierstellige

Geheimnummer „PIN MySi“ wählen, die für das kontaktlose Bezahlen an der Ladenkasse stets verwendet wird.

Die kontaktlose Bezahlfunktion mit dem Smartphone an der Kasse kann auch dann genutzt werden, wenn das Mobiltelefon außerhalb des Empfangsbereichs ist.

Technische Voraussetzung für das Bezahlen mit Mobiltelefon ist ein Smartphone mit Android-Betriebssystem (Version 4.4.2 oder höher). Apple und Microsoft haben in ihren Betriebssystemen die Bezahlmöglichkeit für Italien noch nicht freigeschaltet. Deshalb können die Inhaber von iOS- und WindowsPhone-Mobiltelefonen diese neue Funktion vorerst noch nicht nutzen.



MOBILE BANKING

„MULTIKANAL-BANKING“ FÜR DIE KUNDEN

Über die Vernetzung von digitalen und traditionellen Kanälen den Kundenbedürfnissen bestmöglich entsprechen

Was bedeutet Mobile Banking und in welche Richtung wird sich dieses Angebot in Zukunft entwickeln? Die Redaktion des JOURNAL hat mit Stefano Borgognoni, Verantwortlicher Direktion Business Development der Sparkasse, über neue Szenarien gesprochen.

Verliert die Filiale aufgrund der zunehmenden Digitalisierung der Bankdienstleistungen (Mobile Banking) ihre Bedeutung?

BORGOGNONI: Ganz und gar nicht. Die digitalen Kanäle bilden keine Konkurrenz zum direkten Kontakt zwischen Bank und Kunde, sondern stellen eine Chance dar, sofern man es versteht, zusätzliche Angebote zu schaffen. Die Kunden haben sehr unterschiedliche Bedürfnisse und erwarten sich kohärente und differenzierte

Antworten. Home-Banking und Mobile Banking sind Instrumente, die – und zwar auf immer einfachere und intuitivere Art und Weise – dem Kunden die Möglichkeit bieten, sich direkt und bequem zu vernetzen: die Bank sozusagen in „Klickweite“, zugänglich 24 Stunden, die ganze Woche. In der Filiale geht es vielmehr um das Kundenerlebnis, das nur der persönliche Kontakt bieten kann: hier geht es um Beziehungen und individuelle Betreuung, mit denen unsere Berater den Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten.

Das Ziel der Sparkasse ist es, auch in Zukunft sowohl in die neuen, als auch in

die traditionellen „Kanäle“ zu investieren und diese miteinander zu verbinden, um den Kunden ein „Multikanal-Banking“-Modell zu bieten.

Was verstehen Sie genau darunter?

BORGOGNONI: Eine Bank ist dann wettbewerbsfähig, wenn sie mit dem Kunden über jenen Kanal kommuniziert, den dieser für seine bankspezifischen Bedürfnisse vorzieht. Wir leben in einer ganz besonderen Zeit, wir haben sowohl die „analoge“ als auch die digitale Generation. Beide Zielgruppen verfügen über ein sehr unterschiedliches technologisches Fachwissen. Um attraktiv zu bleiben, müssen wir deshalb in der Lage sein, eine angemessene Antwort auf unterschiedliche Erwartungen zu geben.

Die klassische Bankfiliale verliert also nicht ihre Bedeutung?

BORGOGNONI: Vieles hängt von uns ab. Der Bezugspunkt wird nicht abhandeln, ja es besteht sogar die Chance, diesen weiter auszubauen, wenn wir für die Kunden das Angebot bereitstellen, das der digitale Kanal nicht bieten kann. Denken wir nur an die Unterhaltungselektronik. Der Onlinehandel ist mit dem Verkauf von Smartphones, Tablets, Computers und Fernsehgeräten entstanden, also sofort betriebsbereiten (Plug & Play) Geräten, die keinen Service benötigen und in der Bedienung immer einfa-

cher werden. Dennoch gibt es auf diesem Markt Händler-Ketten, deren Wachstum und Erfolg darauf beruht, dass man in ihren Geschäften sämtliche Produkte testen, erproben und erleben kann. Parallel dazu haben diese Ketten aber auch die Chance genutzt, über eigene Internetseiten den Onlinehandel zu forcieren und so ihre Umsätze und Margen zu steigern.

Die Bank vertreibt keine Produkte, die man anfassen kann, aber das Prinzip bleibt dasselbe. Wenn die Kunden in unseren Filialen, besser gesagt, in unseren „Stores“, jenen Mehrwert finden, der über den persönlichen Kontakt generiert wird, dann werden wir in Zukunft in allen Bereichen – sowohl im digitalen wie im traditionellen – gleichmäßig wachsen. Das hängt nur von uns ab.

Wie sehen Sie die Zukunft?

BORGOGNONI: Eine ausgewogene Mischung aus Offline- und Onlinekommunikation und -strategien wird in Zukunft den Unterschied ausmachen. Nochmals: Das Ziel ist es, den Kundenbedürfnissen, die heute sehr hoch und unterschiedlich sind, so gut wie möglich zu entsprechen.

Und welche Rolle wird die Südtiroler Sparkasse spielen?

BORGOGNONI: Eine innovative und digitale Bank mit der Filiale als Bezugspunkt, welche die solide Basis für den Erfolg von gestern und von morgen bildet.

Stefano Borgognoni, Verantwortlicher der Direktion Business Development



DAS ERFOLGSGEHEIMNIS: INNOVATION

Interview mit Heiner Oberrauch, Präsident von Salewa

Wie sind die Herausforderungen eines sich wandelnden Marktes anzugehen und zu beherrschen? Welche sind die Voraussetzungen für den Unternehmenserfolg? Darüber sprach die Redaktion des JOURNAL mit Heiner Oberrauch, dem Präsidenten von Salewa, der in 20 Jahren aus einem kleinen Bergsportspezialisten ein weltweit erfolgreiches Outdoor-Unternehmen geformt hat. Im Interview verrät er uns das Geheimnis und die Voraussetzungen für den Unternehmenserfolg.

Seit Generationen ist die Familie Oberrauch eine Unternehmerfamilie. Welche sind die Besonderheiten?

OBERRAUCH: Eine Unternehmerfamilie denkt nicht kurzfristig, also bis zur nächsten Quartalsbilanz, wie es oft Konzerne tun müssen, sondern denkt in künftigen Generatio-



nen. Auch kann der Gewinn niemals das Hauptziel sein; das ist höchstens eine Konsequenz des Handelns.

Welche sind die wichtigsten Voraussetzungen des Erfolgs?

OBERRAUCH: Die Herausforderung suchen, sich gut vorbereiten, sich absichern, wenn es notwendig ist, und stets die Lage genau prüfen, gemeinsam schwitzen und daran Freude haben. Das ist wie bei einem Aufstieg, bei dem man, wenn man endlich am Gipfel ist, ein enormes Glücksgefühl verspürt und es teilen kann.

Kommen wir nun zu Salewa. Von Leder- und Sattelwaren zum Marktführer im Alpin- und Outdoorsportbereich. Wie hat alles begonnen?

OBERRAUCH: Salewa steht eigentlich für "Sattler und Lederwaren". Salewa Sport ist aus einer Genossenschaft von Tapezierern und Sattlern hervorgegangen und die wurde 1935 gegründet. Ausschlaggebend war, dass in dieser Genossenschaft junge Bergsteiger waren. Dank ihrer Leidenschaft ist es ihnen gelungen, handwerklich hergestellte Bergsteigerausrüstungen zu fertigen, die es bis dato nicht gegeben hatte.

Später ist es Ihnen allerdings gelungen, gesellschaftliche Entwicklungen und somit die neuen Marktgegebenheiten vorwegzunehmen. Wie?

OBERRAUCH: Salewa hat seinerzeit kaum Bekleidung hergestellt. Ich stamme allerdings aus einer Familie mit einer großen Tradition in der Textilbranche. Und der „Deal“ unter Bergsteigerfreunden war seinerzeit folgender: Ich mach die Kollektionen, aber dafür darf ich die Marke Salewa für Italien kostenlos verwenden. 1990 habe ich mir dann einen Traum erfüllt: Ich hatte die Chance und die

Gelegenheit, das Unternehmen zu übernehmen. Und seitdem habe ich die Ehre, diesen Betrieb zu führen.

Besondere Eigenschaften hat auch der neue Sitz von Salewa in Bozen-Süd, mit dem nicht nur architektonische Akzente gesetzt worden sind. Welche waren die Ziele und Beweggründe, die hinter der Verwirklichung standen?

OBERRAUCH: Unser Sitz ist mehr als nur ein Gebäude für Arbeitsplätze und Büros. Es ist eine Lebensplattform, wo die Menschen einander begegnen, Kontakte knüpfen, arbeiten und Sport betreiben. Wir wollen eine Landmarke für die Region sein. Wir wollten auch unseren technologischen Ansatz und unser Design auf den Standort übertragen. Vor allem aber wollten wir auch ein nachhaltiges Gebäude schaffen. Wir sind CO2-frei, d.h. wir produzieren mehr saubere Energie auf unseren Dächern, als wir selbst Energie verbrauchen.

Welche Strategie verfolgt Salewa?

OBERRAUCH: Unsere Strategie entspricht unserer Philosophie und entspringt einem einfachen Denkprozess: Wer sind wir? Was können wir gut? Wo liegen unsere Stärken? Die Antwort ist einfach: Wir sind leidenschaftliche Bergsteiger und diese Begeisterung wollen wir auch an unsere Kunden weitergeben. Unsere Strategie verbindet also diese Leidenschaft und die Erfahrung im Alpinismus mit hervorragenden Kompetenzen im Management.

Neues schaffen, ohne das aufzugeben, was man bereits verwirklicht hat und sich bewährt hat. Auch das ist ein Baustein des Erfolgs?

OBERRAUCH: Gewiss. Seit über 80 Jahren befasst sich Salewa mit Bergsteigen. In all dieser Zeit hat sich das Bergsteigen auch durch die Ausrüstung wesentlich geändert. Aber geblieben, glaube ich, ist diese Auseinandersetzung mit sich selbst, das dem Bergsteiger sein ureigenes Wesen gibt.

Welchen Stellenwert haben die Berge in Ihrem Leben?

OBERRAUCH: Das Bergsteigen ist mehr als nur ein Sport. Es ist eine Schule fürs Leben. Wir lernen von den Bergen. Sie geben uns Kraft!

Heiner Oberrauch und seine Familie

Seit fünf Generationen ist Heiner Oberrauchs Familie in der Textilbranche tätig. Die Anfänge gehen auf das Jahr 1846 zurück, als ein Tuchhändler namens Anton Oberrauch, der einen Export- und Importhandel mit Textilien betrieb, ein Geschäft in Bozen eröffnete. Heute ist mit Tochter Ruth bereits die sechste Generation im Unternehmen tätig, sie trägt die Verantwortung für das Personal im Headquarter und in Italien. Mit seinem Bruder Georg gründet er 1977 die Firma SPORTLER, die im Laufe der Jahre zu einer der europaweit bedeutendsten Ketten von Sportfachgeschäften heranwächst. Vier Jahre später gründet Heiner Oberrauch die Gruppe OBERALP, die sich mit der Entwicklung und der Produktion von Ausrüstungen für alpine Sportarten sowie um den Detail- und den Großhandel und um den Vertrieb von Sportartikeln im Allgemeinen befasst.

1990 hat Heiner Oberrauch das Traditionsunternehmen SALEWA erworben. Es folgten die Übernahme der Marke DYNAFIT (Tourenskier und Bindungen), POMOCA (Leader in der Herstellung von Skihaftefellen) und WILD COUNTRY

(ein Insiderbrand für Bergsteiger). Heute ist SALEWA ein Erfolgsunternehmen, das weltweit in 30 Ländern präsent ist und 2500 Fachgeschäfte beliefert. Zum Aufgabenbereich von Heiner Oberrauch gehört außerdem Oberrauch Zitt und die Lodenwelt, die Feinkäserei Capriz, die Haselburg und mehrerer Franchise Geschäfte der Max Mara Gruppe.



DIE 4 MEGATRENDS

Interview mit dem Chief Investment Officer von UBS

UBS ist im Bereich der Beratungstätigkeit im gehobenen Privatkundensegment ein wichtiger Partner der Sparkasse. Die renommierte Schweizer Bank, die weltweit als Bezugspunkt für das Private Banking gilt, stellt bedeutendes Expertenwissen, innovative Beratungsinstrumente und spezifische Produkte zur Verfügung. Nachstehend ein Interview mit Matteo Ramenghi, Chief Investment Officer von UBS Wealth Management Italy.

Welchen Mehrwert bieten die Leistungen von UBS?

RAMENGGHI: Als Unternehmensgruppe investieren wir sehr viel in Marktanalysen. Wir verfügen über 900 Experten, die weltweit die wichtigsten Börsen und Anlageklassen in Echtzeit überprüfen. Dies ermöglicht uns, über Informationen aus erster Hand zu verfügen und unsere Portefeuilles rasch anzupassen.

Welche Ratschläge können wir den Anlegern geben, um ihre Portfolio-Strukturierung strategisch auszurichten?

RAMENGGHI: Wir stehen einem neuen Kontext gegenüber, mit extrem niedrigen und manchmal sogar negativen Renditen und mit einem

ZUR PERSON

Matteo Ramenghi

Matteo Ramenghi, Chief Investment Officer von UBS Wealth Management Italy. Seit 2000 in UBS. Zu Beginn seiner Karriere in UBS war er im Bereich M&A (Mergers and Acquisitions) in der UBS Investment Bank in London tätig. In Folge war er Experte für den Bankensektor für den Bereich EMEA (Europe, Middle East and Africa) und Leiter des italienischen Research-Teams; als solcher hat er bedeutende internationale Anerkennungen erhalten. Studium an der Universität von Bologna und Austauschprogramm mit der University College Dublin.



bescheidenen Wirtschaftswachstum im Gegensatz zur Vergangenheit. In diesem Umfeld kann es nicht zielführend sein und entsprechende Risiken mit sich bringen, wenn man Strategien verfolgt, die sich vornehmlich auf die Ausschüttung von Zinscoupons orientieren. Vorrang muss der Schutz des realen Wertes des Vermögens haben, wobei die Renditeerwartungen entsprechend der Risikotoleranz optimiert werden müssen. Noch nie war es so wichtig, eine klare Strategie festzulegen, eine breit gestreute Diversifizierung vorzunehmen und sehr diszipliniert beim Investieren vorzugehen. Die historischen

Analysen beweisen, wie wichtig es ist, „investiert zu bleiben“, d.h. nicht vorzeitig auszusteigen, die Investitionen aber periodisch anzupassen und das Portefeuille aktiv zu verwalten.

Wie werden die zukünftigen Entwicklungen aussehen? Gibt es Orientierungspunkte für die Anleger?

RAMENGGHI: Wir haben vier Megatrends ermittelt, die uns in den nächsten Jahrzehnten begleiten werden: Bevölkerungswachstum, Alterung, Verstärkung und vierte industrielle Revolution. Ausgehend von diesen haben wir 16 verschiedene Anlagethemen ausgearbeitet. Unsere Präferenz gilt hier einer breit gestreuten Diversifizierung in mehrere Themengebiete, die langfristiger Natur sind. Dazu zählen Investments in die Bereiche Sicherheit, Wasser, Infrastrukturen und Technologie, da diese in naher Zukunft besonders interessant werden könnten. Einen Teil des eigenen Portefeuilles langfristig auszurichten, ermöglicht es, ein höheres Wachstum im Vergleich zur Wirtschaft zu erzielen und die Abhängigkeit von wirtschaftlichen und finanziellen Zyklen zu verringern.

Wie wird sich UBS im Jahre 2017 auf den Aktienmärkten verhalten?

RAMENGGHI: Wir „übergewichten“ weiterhin die Aktienmärkte der USA und der Schwellenländer, wo Signale des wirtschaftlichen Aufschwungs zu verzeichnen sind. In Europa und Japan verändern wir unsere Position nicht, während wir in der Schweiz „untergewichtet“ bleiben, da dort die Bewertungen hoch sind und voraussichtlich sinken werden.

Und was sagen Sie zu den Staatsanleihen?

RAMENGGHI: Die Staatsanleihen, insbesondere jene mit den höchsten Ratings, bieten unserer Meinung nach ein unausgeglichenes und ungünstiges Profil: geringe Renditen (sofern nicht negativ) bei bedeutenden Korrekturrisiken, falls sich eine Inflationszunahme bestätigen sollte. Deshalb bleiben wir hier untergewichtet.

Welchen Ratschlag können wir also dem Anleger geben?

RAMENGGHI: In wenigen Worten: diversifizieren, auf den Aktienmärkten übergewichtet bleiben und einen Teil des Portefeuilles langfristig investieren, indem man Anlageprodukte vorzieht, die an „Megatrends“ gekoppelt sind. Heute bieten festverzinsliche Anlageprodukte geringe Renditen. Um interessante Renditen zu erzielen und um den realen Wert des Vermögens zu erhalten, müssen die Anleger heute mehr als in Vergangenheit die Aktienmärkte berücksichtigen. Um das Risiko so gut wie möglich einzugrenzen, ist es entscheidend, nach Ländern, Anlageklassen und Produktionssektoren zu diversifizieren. Daher sollte ein Teil des eigenen Portefeuilles in langfristige, an Megatrends gebundene Anlageprodukte investiert werden.



DER STANDPUNKT DER EINHEIT RESEARCH

Ein Blick auf die Finanzmärkte

Die Nullzins-Ära

Einen solchen Zeitabschnitt hat es bisher noch nie gegeben: die Nullzins-Ära, in der wir leben, mit Renditen, die oft negativ sind. Es wird immer schwieriger und komplexer, die Ersparnisse anzulegen. Warum?

Die Renditen der Anleihen der Emittenten mit höchster Bonität befinden sich bereits seit einiger Zeit auf historisch niedrigen Niveaus, in vielen Fällen sogar im negativen Bereich. Dies gilt insbesondere für die Papiere mit kurz- und mittelfristiger Laufzeit. Im Laufe der letzten Jahre ist es deshalb immer schwieriger und komplexer geworden, die eigenen Ersparnisse anzulegen. Wenn im Jahr 2012 ein sechsmonatiger BoT

„Noch bis vor kurzer Zeit war es unvorstellbar, dass ein Gläubiger den Schuldner zahlen muss, damit er ihm Geld leihen darf. Seit einiger Zeit ist dies häufig zur Regel geworden.“

durchschnittlich noch eine Rendite von jährlich rund 1,6 Prozent erzielte, so hat im Jahr 2016 dieselbe Anlage zu einem Verlust geführt. Dann das Kapital, das zurückgezahlt wird, ist niedriger als der anfangs investierte Betrag.

Wir erleben also einen Paradigmenwechsel. Noch bis vor kurzer Zeit war es unvorstellbar, dass ein Gläubiger den Schuldner zahlen muss, damit er ihm Geld leihen darf. Seit einiger Zeit ist dies häufig zur Regel geworden, jedenfalls in zahlreichen Euro-Ländern wie auch in der Schweiz und in Japan.

Die Hauptursache dieser Entwicklung liegt in der Entscheidung der Notenbanken, die Leitzinsen auf null oder sogar in den negativen Bereich zu drücken. Dies um zu vermeiden, dass die wirtschaftsschädigende, niedrige Inflation zu lange zu niedrig oder sogar negativ bleibt.

Um eine Orientierung für die zukünftigen, komplexen und von Unsicherheit geprägten Szenarien zu geben, haben wir die Meinungen unserer Partnergesellschaften eingeholt. Die Verwalter international renommierter Fondsgesellschaften geben den Lesern des JOURNAL ihre Einschätzungen und Ratschläge zu den Finanzmärkten.

	2 Jahre	5 Jahre	7 Jahre	10 Jahre	30 Jahre
Frankreich	-0,65	-0,11	0,07	0,71	1,58
Deutschland	-0,80	-0,52	-0,25	0,25	0,96
Italien	-0,14	0,60	1,17	1,82	2,89
Portugal	0,24	2,03	3,09	3,76	4,68
Spanien	-0,25	0,25	0,78	1,36	2,62
USA	1,22	2,02	2,35	2,54	3,12
Schweiz	-0,93	-0,64	-0,41	-0,10	0,45

Die Renditen der Staatsanleihen der wichtigsten Länder (negative Renditen in rot; Stand 19.12.2016)

ANLAGESTRATEGIEN

Die Empfehlungen der Experten von Eurizon Capital, Fidelity, Franklin Templeton, Nordea und Vontobel

Die Nullzinspolitik der EZB verunsichert die Sparer. Wie lassen sich die eigenen Ersparnisse bestmöglich anlegen? Welche Fehler sind hingegen zu vermeiden? Und schließlich: Welche Alternativen bieten sich zu den klassischen Sparformen? Die Anlageverwalter von fünf international renommierten Fondsgesellschaften, die Partner der Sparkasse sind, erklären, worauf die Sparer achten sollten und geben Antworten auf die oben gestellten Fragen.

In einem Umfeld mit Zinsen, die bei null oder sogar im negativen Bereich liegen, sind viele Sparer auf der Suche nach Renditen, die ihren Vorstellungen entsprechen. Wie kann man eine angemessene und konstante Rendite erzielen und gleichzeitig den Wert des Vermögens erhalten?

PARISE: Die Welt hat sich verändert, und es reicht nicht mehr aus, die Ersparnisse in Staatsanleihen anzulegen, die sehr niedrige oder sogar negative Renditen bieten. Es gibt Alternativen und Gelegenheiten, aber man muss sie selektiv und weltweit suchen.

BORRA: Es gibt mehrere Lösungen; wesentlich ist aber, die Risikoprofile und die Renditeaussichten in einem Markt, der nicht einfach zu deuten ist, versuchen zu verstehen.

ZUR PERSON

Alessandro Pozzi



Alessandro Pozzi, Verantwortlicher Vertrieb Retail & Wholesale Eurizon Capital, mit über 22jähriger Berufserfahrung im Anlagebereich (Pioneer Investments, UniCredit, Banca Intesa), Studium mit Auszeichnung („con lode“) in Betriebswirtschaft an der Universität Cattaneo, Spezialisierung in Sozialkommunikationswissenschaften „con lode“ und Spezialisierung in Marketing der Finanzdienstleistungen an der Universität Cattolica in Mailand.



PIRAINO: Stabile und konstante Renditen in einem Marktumfeld mit extrem niedrigen Zinsen zu erzielen, ist zur Herausforderung geworden. Unsere Erfahrung lehrt uns, dass es wichtig ist zu diversifizieren. Dies bedeutet aber nicht nur eine solide Aufteilung der Investition vorzunehmen, um das Risiko einer Geldanlage zu streuen. Diese Verteilung sollte auch noch eine möglichst geringe Korrelation aufweisen. Um losgelöst von den Marktentwicklungen, die pas-

„Es ist unerlässlich, den Anlagehorizont zu verlängern und zu diversifizieren, um das Risiko zu verringern.“



„Die Welt hat sich verändert, und es reicht nicht mehr aus, die Ersparnisse in Staatsanleihen anzulegen, die sehr niedrige oder sogar negative Renditen bieten.“

senden Antworten zu geben, gilt es Kapitalanlagen zu wählen, die von einander wenig abhängig sind und sich somit kaum im Gleichklang entwickeln.

POZZI: Es ist unerlässlich, den Anlagehorizont zu verlängern und zu diversifizieren, um das Risiko zu verringern. Dies kann man nur erreichen, indem man damit einen professionellen Anlageverwalter betraut.

Große Entwicklungen bestimmen den Wandel und generieren bedeutsame Veränderungen in der Welt und in der Gesellschaft. Können diese Gegenstand von Investitionen sein?

BORRA: Es gibt vor allem zwei nachhaltige Trends, auf die es bei langfristigen Investments zu setzen gilt: Der erste Trend ist das von der Regierung unterstützte Konsumwachstum in China und die damit zusammenhängende wirtschaftliche Veränderung. Der zweite Trend ist der demographische Wandel: die weltweite Alterung der Bevölkerung, aber auch die weltweite Zunahme der wohlhabenden Mittelschicht. Beide Entwicklungen bieten interessante Investmentmöglichkeiten.

POZZI: Die Alterung der Bevölkerung und somit die wachsenden Ausgaben für Gesundheit und Sanität sind ein wichtiger Megatrend in den Entwicklungs- und Schwellenländern. Ein Sparplan in einem entsprechend spezialisierten Investmentfonds ermöglicht es deshalb, diesen Trend am besten zu nutzen.

PARISE: Die Digitalisierung, das weltweite Bevölkerungswachstum, die Ressourcenknappheit und die Notwendigkeit, umweltschonender zu

ZUR PERSON

Sonia Parise



Sonia Parise, Sales and Relationship Manager bei Vontobel Europe SA Milan Branch,

verfügt über eine 19jährige Erfahrung im Bereich Investmentfonds (Julius Baer Investment Fund Services in Zürich, SAVE S.I.M. in Bozen), Studium der Kommunikationswissenschaften an der Universität Padua.

produzieren und zu konsumieren, sind die aktuellen Trends.

Welches sind heute die bedeutendsten Risikofaktoren für den Sparer? Das Zins-, das Wechselkurs-, das Kredit-, das Länderrisiko oder welche weiteren?

BORRA: Die größte Unsicherheit geht heute von der Politik und ihren Auswirkungen auf die Märkte aus. Deshalb ist heute eine Diversifizierung nach Ländern und Anlageklassen von wesentlicher Bedeutung. Es gibt keine Zauberformeln, also Anlageformen ohne Risiko. Es gibt aber eine Optimierung des Risikos.

POZZI: Aufgrund der historisch niedrigen Renditen stellt die Investition in Anleihen eher ein Risiko (Zinsrisiko) als eine Chance dar, insbesondere für jene Sparer, die einen bedeutenden Teil ihrer Ersparnisse in Staatsanleihen angelegt haben. Das größte Risiko besteht darin, sich beim Investment nicht diszipliniert zu verhalten, sich von Emotionen leiten zu lassen und dadurch Fehler zu machen. Denn wer verkauft, wenn der Markt gerade am Boden ist, der kann nur verlieren.

ZUR PERSON

Natale Borra



Natale Borra, Sales Associate Director von Fidelity International, verfügt über eine reiche Berufserfahrung (UBS Global Asset Management, Anima SGR, Aletti Invest Sim, Banca Popolare di Bergamo), Studium der Handels- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bergamo und Master in Marketing der Bank- und Versicherungsdienstleistungen.

PIRAINO: Die drei größten Risiken für 2017 würden wir folgend beschreiben:

1. Umfeld mit geringem Wirtschaftswachstum, wodurch politische Risiken entstehen können (populistische Bewegungen, Protektionismus usw.). Aufgrund der anstehenden Wahlen in Deutschland, Frankreich und in den Niederlanden durchlebt Europa derzeit eine Phase besonderer Unsicherheit, was einen schwierigen Rahmen für die Anleger darstellt.
2. Die volkswirtschaftlichen Risiken nehmen zu: Die Gewinne werden durch eine niedrige Produktivität belastet, nicht nur wegen des Energiesektors und wegen der Dollar-Stärke. Wir sind der Meinung, dass dies in naher Zukunft Auswirkungen auf den US-Arbeitsmarkt haben wird.
3. Die Kreditrisiken nehmen zu. Außerdem besteht in China eine Kreditblase.

Die Sparer müssen sich heute neu orientieren und sind auf der Suche nach einer neuen Ausrichtung. Geben Sie unseren Lesern drei Ratschläge.

BORRA:

1. Vertrauen Sie sich erfahrenen Beratern an und ziehen Sie Produkte bekannter sowie zuverlässiger Investmenthäuser vor. Zu vermeiden sind Investitionen nach der „Do-it-yourself-Methode“, womöglich in Wertpapiere, die von Freunden empfohlen werden.

ZUR PERSON

Aurea Pagnani



Aurea Pagnani, Sales Manager - Head of Private Banking Franklin Templeton, beginnt ihre Berufserfahrung bei American Express, wechselt zu Crédit Agricole Asset Management SGR, anschließend Anima SGR, Studium der Wirtschaft der Märkte und der Finanzvermittler an der Universität Bocconi in Mailand.

„Die häufigsten Fehler sind ein zu emotionales Verhalten und den Fokus auf zu kurzfristige Investitionen zu legen.“

„Es gibt keine Zauberformeln, also Anlageformen ohne Risiko. Es gibt aber eine Optimierung des Risikos.“

2. Emotionelle Einflüsse bei Anlageentscheidungen so weit wie möglich einschränken; sich auf klare und realistische Ziele konzentrieren und diese konsequent verfolgen, auch in unsicheren Marktphasen.
3. Nicht nur das Portefeuille ist zu diversifizieren, sondern auch die Zeitpunkte für den Markteintritt und -austritt.

PARISE: Bei Vontobel lehnen wir uns seit jeher an die Philosophie von Warren Buffett an, die folgendes besagt:

1. Das eigene Ziel festlegen, das Warren Buffet „zufriedenstellender Gewinn“ nennt. Dieses Ziel ist subjektiv.
2. Den eigenen Anlagehorizont definieren.
3. Das Anlageportfolio streuen und die nötige Geduld haben, damit einen entsprechenden Mehrwert zu erzielen.

PIRAINO: Unsere drei Kernaussagen sind: Diversifikation, Flexibilität, Risikokontrolle um „Drawdown“ (Verluste) zu vermeiden, und einen angemessenen Anlagehorizont festlegen. Außerdem muss man strukturelle Veränderungen berücksichtigen, da diese die historischen Korrelationen und Modelle oft überholt machen. Es ist zu unterstreichen, dass für eine erfolgreiche Anlage eine entsprechende Risikoüberwachung wichtiger ist, als die Suche nach Rendite.

PAGNANI:

1. Die Investitionen diversifizieren.
2. Die Ziele für unterschiedliche Anlagehorizonte festlegen.
3. Sich einem fachkundigen Berater anvertrauen.

POZZI: Diversifiziere, definiere einen Anlagehorizont von mindestens fünf Jahren, wähle einen besonnenen Vermögensverwalter.

Welches sind die häufigsten Fehler, die es zu vermeiden gilt? Ein zu emotionales Verhalten? Den Fokus auf zu kurzfristige Investitionen legen? Falsche Ziele? Unrealistische Renditeerwartungen?

BORRA: Von diesen Fehlern, die allesamt typisch sind, sind die ersten beiden die häufigsten und jene mit den ungünstigsten Auswirkungen auf das Portefeuille der Anleger.

Auch das Thema unrealistischer Erwartungen, besonders im Marktumfeld der letzten Jahre, spielt eine wichtige Rolle. Vor allem bei den Anleihen können die Erwartungen der Anleger beträchtlich von der Realität abweichen: im Jahr 2007, also vor der Lehman-Krise, konnte man in europäische kurzfristige Anleihen investieren und dabei eine Rendite von vier Prozent erzielen; heute muss man für dieselbe Rendite in europäische „High-Yield-Anleihen“ (d.h. Unternehmensanleihen mit hoher Rendite) mit völlig anderen Risiken investieren.

Nicht alle Kunden haben realisiert, wie stark sich die Welt in den letzten Jahren verändert hat.

PARISE: Die häufigsten Fehler sind:

1. Die Ziele stimmen nicht mit der gewählten Anlageform überein.
2. Panikartige Reaktionen in schwierigen Marktphasen.
3. Die Renditeerwartungen sind nicht mit dem Marktumfeld abgestimmt. So kann

man heute beispielsweise nicht mehr erwarten, dass eine Investition in italienische Staatspapiere eine Rendite von fünf Prozent einbringt (die Staatsanleihen mit 30jähriger Laufzeit erzielen eine Rendite von 2,9 Prozent).

PIRAINO: Viele Anleger haben verstanden, dass das Wachstum nicht so schnell das Vorkrisenniveau erreichen wird. Sie müssen aber auch einsehen, ihre Renditeerwartungen zurückzuschrauben, vor allem weil viele Anlageklassen überbewertet sind. Außerdem haben viele Anleger einen „home bias“, d.h. sie fühlen sich nur sicher, wenn sie im lokalen Markt oder in eine besondere Anlageform investieren. Dadurch nutzen sie nicht die Chance, einen Vorteil aus der Diversifikation des Portefeuilles zu ziehen.

PAGNANI: Der häufigste Fehler besteht in Renditeerwartungen, die nicht realistisch sind oder nicht den am Markt erzielbaren Renditen entsprechen, sowie die Emotionalität, die von

ZUR PERSON

Francesco Piraino



Francesco Piraino, Verantwortlicher Business Development Retail von Nordea Asset Management, verfügt über eine mehr als 25jährige Berufserfahrung in verschiedenen Finanz- und Versicherungsgesellschaften (Zurich, Intesa San Paolo, Eptafund, Winterthur, SAI, Unipol), Studium der Handels- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Messina, Master für Finanz- und Versicherungsexperten, Diplom-Abschluss an der Militärschule von Caserta.



schwankenden Märkten ausgelöst wird. Es passiert häufig, dass die Berg- und Talfahrten an den Finanzmärkten die Laune der Anleger beeinflussen: So wechselt Begierde, zurückzuführen auf Optimismus und Euphorie, in Sorge und Angst, wenn die Märkte nachgeben.

POZZI: Die häufigsten Fehler der Anleger die sich nachteilig auswirken, sind die übermäßige Konzentration auf wenige Wertpapiere oder Märkte, zu häufige Verschiebungen des Portefeuilles (insbesondere bei jenen Anlegern, die glauben, stets besser als andere informiert zu sein), das Festhalten an Preisen und Renditen, die in der Vergangenheit erzielt wurden (in der Illusion, dass diese in Zukunft wieder erreicht werden). Und schließlich noch ein Fehler: die geringe Investition in strukturierte Anlageprodukte.





„ALLER AU BOUT DES CHOSES“

Interview mit Christina Bauer über ihr Leben und über ihre Werte

„Den Dingen auf den Grund gehen“, so lautet das Motto der Volleyballspielerin Christina Bauer. Sie ist die Kapitänin von Südtirol Neruda Volley, einem der italienweit führenden Teams im Damenvolley, das erstmals von der Sparkasse gesponsert wird. Ein Gespräch über Werte, Sport und Südtirol.

Im Leben wie im Sport ist der Teamgeist ausschlaggebend. Was macht eine Mannschaft, ein Unternehmen, eine Familie stark?

BAUER: Voraussetzung ist, dass alle dasselbe Ziel vor Augen haben. Dies liefert die notwendige Motivation für die gesamte Spielsaison. Ebenso entscheidend für eine erfolgreiche Mannschaft ist das Verhältnis zwischen den einzelnen Spielerinnen. Wenn eine Gruppe zum Team wird, dann entstehen Freundschaften, man gibt sich gegenseitigen Halt. Ich denke dabei an einen Sport wie den Damenvolley, wo die Bindung zwischen den Mitspielerinnen sehr wichtig ist. Auf dieser Basis lässt sich Erfolg aufbauen.

Zielstrebigkeit und Leidenschaft sind ausschlaggebend, um im Spitzenfeld mithalten zu können. Ist das auch bei Dir der Fall?

BAUER: Auf alle Fälle braucht es Leidenschaft – ohne Leidenschaft kann man im Hochleistungssport nicht mithalten. Dies gilt im Volley ganz besonders, weil dieser Sport sowohl körperlich als auch mental sehr anspruchsvoll ist. Außerdem fordert er viele Opfer. Über Jahre wiederholen wir beim Training oft dieselben Dinge. Ohne Begeisterung wäre das gar nicht auszuhalten. Aber es gibt auch viele positive Aspekte: Ein toller Sieg lässt unglaubliche Emotionen aufkommen. Neben der Leidenschaft braucht es natürlich auch Zielstrebigkeit. Nur so findet man die notwendige Kraft, um Tag für Tag als Sportler und als Mannschaft zu wachsen.

Vertrauen ist der Anfang von allem, ist der Kitt und das Fundament jeder persönlichen, wie geschäftlichen Beziehung. Welche waren deine wichtigsten persönlichen Erfahrungen? Wie ist diesbezüglich Dein Verhältnis zu Deinen Mitspielerinnen?

BAUER: Man gewinnt nie allein. Das gegenseitige Vertrauen ist entscheidend. Im Volley gilt dies ganz besonders. Wir stehen 6 Tage in der Woche auf dem Spielfeld. Eine allein kann nicht siegen.

Wir wissen alle, dass auch Verantwortungsbewusstsein ein Wert ist. Wie viel Verantwortung trägt der Einzelne in einem Mannschaftssport? Was bedeutet für Dich, Verantwortung zu übernehmen?

BAUER: Wer in der A1 Meisterschaft spielt, steht ständig unter Strom. Die Erwartungen sind enorm. Ich spiele mittlerweile seit 13 Jahren, und diese lange Erfah-

rung hat mir gezeigt, was es heißt, Verantwortung zu tragen – gerade in meiner Rolle als Kapitänin. Ich bin meinen Mitspielerinnen gegenüber verantwortlich. Ich muss immer gegenwärtig sein, ich muss stets mein Bestes geben. Und auch Ruhe vermitteln.

Bei Südtirol Neruda Volley bist Du seit Oktober Kapitänin. Was bedeutet diese Rolle für Dich?

BAUER: Es macht mich glücklich. Ich hatte diese Rolle bereits in anderen Teams inne – etwa in der französischen Nationalmannschaft. Es ist also keine neue Erfahrung aber trotzdem eine große Ehre. Das bedeutet, dass die

**„Meine Lebensphilosophie: Aller au bout des choses.“
(Den Dingen auf den Grund gehen.)**

Mannschaft und alle Menschen drum herum, mir vertrauen. Und das ist ein schönes Gefühl. Für mich ist es als Kapitänin besonders wichtig, meine Mitspielerinnen hinter mir zu wissen und ihr Vertrauen zu spüren.

Was fällt Dir auf Anhieb ein, wenn Du den Begriff Werte hörst? Gehört Disziplin auch dazu?

BAUER: Bei jeder Arbeit und in jedem Beruf braucht es Disziplin. Auch muss man sich an die Regeln halten. Im Sport lernt man diese Werte von klein auf.

Mit welchen Worten würdest Du Deine Lebensphilosophie beschreiben?

BAUER: Ich bin ein Mensch, der allen Dingen immer auf den Grund gehen will. Die Franzosen sagen: Aller au bout des choses! Das heißt, dass man die Dinge gut machen soll, dass man genau und gründlich arbeiten muss. Zudem ist es meine Art, nicht aufzugeben und immer mein Bestes zu geben, um die Ziele zu erreichen, die ich mir zu Saisonbeginn setze.

Der Sport ist eine wahre Werteschmiede. Was hat Dich am stärksten geprägt?

BAUER: Ganz bestimmt; der Teamgeist und alle Beziehungen, die auch außerhalb



SPONSORING

Sparkasse Sponsor von Neruda Volley

Die Sparkasse sponsert seit dieser Saison das Volleyball-Team Neruda, das eine Visitenkarte unseres Landes darstellt und Damenvolley auf höchstem Niveau bietet. Die Volleyballspielerinnen des 1978 in Branzoll gegründeten Sportvereins spielen mittlerweile in der höchsten italienischen Liga, der Serie A1. In Südtirol (und nicht nur hier) stellt Volleyball bekanntlich nicht nur eine der meistpraktizierten, sondern auch eine der meistverfolgten Sportarten dar. Zudem ist Volleyball weltweit der zweitwichtigste Mannschaftssport nach dem Fußball.



Die Südtiroler Top-Mannschaft im Volleyball.

des Spielfeldes aufgebaut werden. Dieser Aspekt, der Zusammenhalt, die gegenseitige Unterstützung und die Möglichkeit, tolle Erfahrungen gemeinsam zu erleben, das sind wohl die wichtigsten Dinge für mich.

Ebenso wie der Sieg gehört auch die Niederlage zum Sport. Wie gehst Du mit schwierigen Situationen um?

BAUER: Der Sport lässt gewaltige Emotionen aufkommen. Das ist nach jedem Sieg, aber auch nach jeder Niederlage der Fall, die einem den Schlaf rauben kann. Niederlagen gehören aber zum Leben und zum Spiel – es kann ja immer nur eine Mannschaft gewinnen. Ich habe viele Niederlagen erlebt und glaube auch deshalb, behaupten zu können: Das Wichtigste ist, die Motivation rasch wieder zu finden, um weiterzumachen, um zu spielen, um sich noch mehr einzusetzen und noch besser zu arbeiten. Es gibt keinen anderen Weg.

Wie ist Dein Verhältnis zum Geld?

BAUER: Ich bin ein Genussmensch, ich bin Französin. Ich gehe gerne mit Menschen aus, ins Restaurant, gemeinsam gut Essen. Und ich reise gerne. Das sind Dinge, die ich mit meinen Freunden und mit meiner Familie mache. Ich gebe (viel) Geld für Augenblicke aus, die mir viel bedeuten.

Auch das Sparen, also das Geld auf die hohe Kante zu legen, ist ein Wert. Den neuen Generationen wird oft vorgeworfen, keinen Sinn mehr fürs Sparen zu haben. Was ist Deine Meinung dazu?

BAUER: Die heutige Jugend spart nicht mehr? Und haben junge Menschen früher überhaupt gespart? Scherz beiseite. Wir verdienen jetzt zwar gut, sobald die Karriere beendet ist, müssen wir uns aber eine neue Arbeit mit einem wahrscheinlich geringeren Gehalt suchen. Wir müssen also von Anfang an sparen und investieren, denn die Zukunft ist ungewiss.

Welchen Service erwartest Du Dir von einem/-er Bankberater/-in?

BAUER: Ich bin ein junger Mensch, der für kurze Zeit gut verdient. Also muss der Bankberater meine Situation richtig einschätzen. Ich muss mich auf ihn verlassen können, das Vertrauen ist ausschlaggebend. Gleichzeitig muss er zu 100 Prozent meine Bedürfnisse kennen. Es ist

wichtig, dass er mir für meine Zukunft die langfristig besten Anlagemöglichkeiten vorschlägt.

Du bekommst eine Million Euro geschenkt. Was machst Du?

BAUER: Wer schenkt mir eine Million Euro? (Sie lacht.) Was mache ich damit? Wenn es wirklich passieren sollte, würde ich an meine Zukunft denken. Nach meiner Karriere im Sport möchte ich ein Lokal eröffnen.

Was für ein Lokal?

BAUER: Eine Önothek. Ich verstehe was von Weinen. Erst kürzlich habe ich auch hier in Südtirol einige Kurse belegt.

Welche war für Dich die bisher tollste Erfahrung in Deiner Karriere als Profisportlerin?

BAUER: Der Sport hat es mir ermöglicht, im Ausland zu leben, zu reisen, neue Sprachen zu lernen und neue Erfahrungen zu machen, die mich bereichern haben. Ich denke da besonders auch an die zwei Jahre, die ich in Istanbul in der Türkei gelebt habe.

Magst Du Südtirol? Was gefällt Dir an diesem Land, was schätzt Du weniger?

BAUER: In Südtirol habe ich mich sofort wohl gefühlt. Alle sagen mir, dass ich hier ein Haus kaufen werde. Ich mag dieses Land, weil es mich an meine Region erinnert. Ich bin im Elsass aufgewachsen, wo es eine ähnliche Geschichte gibt, und wo auch heute noch ein deutscher Dialekt

gesprochen wird. Ich mag die Bozner Altstadt sehr. Ich mag die Berge, wobei mich die Natur hier an meine Wurzeln erinnert. Ich bin in Norwegen geboren. Das Einzige, was mich stört, ist die schlechte Verkehrsanbindung. Ich reise viel und die Flughäfen sind viel zu weit weg.

Dein Lieblingsplatz?

BAUER: Ich habe keinen Lieblingsplatz. Ich reise viel und habe jedes Jahr die Möglichkeit, Neues kennenzulernen.

Im Sport ist die Ernährung ausschlaggebend. Was isst Du vor einem Spiel?

BAUER: Pasta mit Huhn.

Dein Lieblingsgericht?

BAUER: Ein gutes Steak mit Pommes Frites.

Wie gehst Du mit dem Stress vor jedem Spiel um?

BAUER: Es ist die Angst, Fehler zu machen und zu verlieren, die Stress verursacht. Am Anfang meiner Karriere habe ich sehr damit gekämpft. Nach 13 Jahren Erfahrung im Profisport bin ich heute viel ruhiger. Ich bin mir meiner Möglichkeiten bewusst. Ich weiß, was ich kann und bin deshalb auch gelassener.

ZUR PERSON

Christina Bauer

Geboren: 1. Jänner 1988 in Bergen (Norwegen)

Sternzeichen: Steinbock

Aufgewachsen in: Mulhouse im Elsass (Frankreich)

Familie: Vater Jean-Luc Bauer, ehemaliger Volleyballspieler der französischen Nationalmannschaft, Mutter Tone Bauer, ehemalige norwegische Handballspielerin, eine Schwester (Anne-Sophie) ist ebenfalls Volleyballspielerin, während die andere Schwester in der Kriminalpolizei tätig ist.

Italienische Meisterschaften: 2011-12

Italien-Pokal A1: 2011-12

Italienisches "Super-Pokal": 2012

Pokal CEV (europäischer Wettkampf): 2011-12, 2013-14

Türkische Meisterschaften: 2014-15

Türkei-Pokal: 2014-15





V.l.n.r.: Marcello Cobelli, Christian Giorgi, Lukas Seeber, Philipp Marth, Thomas Ganner, Marco Nardon, Enrico Dalpiaz, Federico Paolo Scala, Martha Gerstgrasser, Manuel Seghetti, Alessandro Parenti, Fabio Biasi, Ivano Marini, Irene Negri, Maurizio Ferrari, Irene Zamboni, Daniele Bevilacqua, Piergiulio Sgarbi, Vincenzo Agosti, Gianni Rossato, Daniele Soffientini e Danio Vailati.

WIR STELLEN UNS VOR

PERSÖNLICHE BERATUNG AUF HÖCHSTER EBENE

Die Private Banker der Sparkasse: lernen wir sie näher kennen

Vertrauen ist die Grundlage jeder Partnerschaft. Hochwertige Geldanlage, Vermögensverwaltung und exzellente Beratung erfordern Wissen, Erfahrung und eine enge persönliche Beziehung. Den Wünschen, Zielen und Erwartungen unserer Kunden stets bestmöglich zu entsprechen, das ist der Ansporn der Private-Banking-Berater der Sparkasse.

Wir, die Südtiroler Sparkasse und unser Private Banking. Das sind Erfahrung, Kontinuität und Professionalität im Bankgeschäft. Das ist die persönliche Bank für anspruchsvolle Kunden. Eine solide Basis für eine hochqualifizierte Betreuung mit dem entscheidenden Mehrwert. Der Private Banker der Sparkasse ist nicht nur ein persönlicher Berater mit Fachkompetenzen im Anlagebereich, sondern bietet auch ein umfassendes Vermögensmanagement mit maßgeschneiderten Lösungen. Ein kontinuierlicher und anhaltender Austausch, eine eingehende Analyse, Definition der Ziele und die Bereitstellung der geeignetsten Lösungen zeichnen die Tätigkeit unserer Private Banker aus.

TIPPS ZUM LESEN

Bücherecke



Der Lesetipp des Verantwortlichen des Bereichs Private Banking und Wealth Management, Gianni Rossato:

Nassim Nicholas Taleb **Antifragilität**: Anleitung für eine Welt, die wir nicht verstehen

„Der Private Banker begleitet den Kunden im Rahmen einer individuellen Betreuung bei allen wichtigen Anlageentscheidungen.“

„Der Private Banker begleitet den Kunden im Rahmen einer individuellen Betreuung bei allen wichtigen Anlageentscheidungen zur Erreichung der festgelegten Ziele und ist vor allem auch in schwierigen Marktsituationen stets an seiner Seite“, unterstreicht der Verantwortliche des Bereichs Private Banking und Wealth Management, Gianni Rossato.

ANLAGEPHILOSOPHIE MIT 4 GRUNDSÄTZEN

Die Anlagephilosophie der Sparkasse beruht auf folgenden vier Grundsätzen. Sie dienen als Orientierungshilfe in der komplexen und sich schnell ändernden Welt der Finanzmärkte:

1. DIVERSIFIKATION

Um das Risiko so gut wie möglich zu minimieren, wird eine Diversifikation auf verschiedenen Ebenen umgesetzt: Das Portefeuille des Kunden wird unter anderem nach Sektoren, Ländern und Valuten aufgeteilt, wobei das Angebot weltweit führender Fondsgesellschaften genutzt werden kann.

2. LIQUIDABIERBARKEIT

Wichtig ist, dass die Anlagen innerhalb eines klar definierten Zeitraumes liquidierbar sind.

3. DISZIPLIN

Wir empfehlen an der festgelegten Anlagestrategie und am definierten Anlagehorizont festzuhalten.

4. TRANSPARENZ

Wir erläutern die Produkte auf klare, einfache und verständliche Art und Weise.

Wir stellen uns vor

Das Private-Banking-Team der Sparkasse besteht aus rund 20 Berater/-innen die fast alle über die Efa – (European Financial Advisor – Europäischer Finanzberater) Zertifizierung verfügen und somit über die Voraussetzung, Finanzprodukte und Beratung auch außerhalb der Filialen anbieten zu können.

Nachstehend das Team der Private-Banking-Berater/-innen der Sparkasse:

- Enrico Dalpiaz**, Leiter des Team Private Banking in Bozen
- Piergiulio Sgarbi**, Leiter des Team Private Banking in Verona
- Vincenzo Agosti**, Crema
- Fabio Biasi**, Verona
- Marcello Cobelli**, St. Ulrich/Gröden
- Maurizio Ferrari**, Crema
- Thomas Ganner**, Meran
- Martha Gerstgrasser**, Bozen
- Ivano Marini**, Desenzano del Garda
- Marco Nardon**, Trient
- Alessandro Parenti**, Belluno
- Federico Paolo Scala**, Mailand
- Lukas Seeber**, Bruneck
- Manuel Seghetti**, Treviso
- Danio Vailati**, Crema
- Irene Zamboni**, Trient

Dem Private Banking-Team der Sparkasse gehören auch folgende Mitarbeiter/-innen an, die sich um das Back Office kümmern:

- Daniele Bevilacqua**, Verona
- Philipp Marth**, Bozen
- Irene Negri**, Bozen
- Daniele Soffientini**, Crema

30 JAHRE IN TERLAN

200 Kunden feiern das Jubiläum – Vortrag von Kräuterexperten Gottfried Hochgruber

Über 200 Kunden und zahlreiche Ehren-gäste sind der Einladung zum 30-jährigen Jubiläum der Filiale in Terlan gefolgt. Anlässlich der Feier hat Kräuterexperte Gottfried Hochgruber einen interessanten Vortrag gehalten.

In Anwesenheit des Beauftragten Verwalters und Generaldirektors Nicola Calabrò sowie des Verantwortlichen der Direktion Commercial Banking, Moritz Moroder, begrüßte Bezirksleiter Joachim Mair die Gäste und zahlreichen Ehrengäste, darunter den Terlaner Bürgermeister Klaus Runer, den Landtagsabgeordneten Siegmund Stocker und den Kommandanten der Carabinieri-Station Sergio Strazzieri. Mair dankte dem anwesenden Gründungsdirektor der Filiale, Franz Pardatscher, für die Aufbauarbeit in den Anfangsjahren und stellte das Team der Filiale vor, bestehend aus der Direktorin Ursula Hofer sowie Petra Höller, Marco Perbellini und Fabian Psenner. Es folgte ein interessanter Vortrag des Heilkräuterexperten Gottfried Hochgruber, der sein Wissen um die



Im Bild v.l.n.r. Bürgermeister Klaus Runer, Beauftragter Verwalter-Generaldirektor Nicola Calabrò, Gastreferent Gottfried Hochgruber, Verantwortlicher Direktion CommercialBanking, Moritz Moroder, und das Team der Filiale Terlan Marco Perbellini, Direktorin Ursula Hofer, Petra Höller und Fabian Psenner.

heilsame Wirkung der Kräuter weitergab und das zahlreich anwesende Publikum begeisterte. Im Anschluss beantwortete der „Kräuterguru“ auch persönliche Fragen. Der Abend endete in gesell-

iger Runde. Die Stimmung und der Erfolg der Feier bestätigten, wie gut die Sparkasse - auch mit einer kleinen (aber feinen) Filiale - im Ort verankert ist.

DIGITALE UNTERSCHRIFT

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

Die Gewinner des Apple iPad Mini 4 stehen fest



Im Bild oben Loredana Vallin mit Direktor Ivo Baumgartner; im Bild unten Cinzia Auer mit Direktor Emilio Lescio und – auf beiden Bildern – gemeinsam mit der Bezirksleiterin Marion Prast.



Norma Holzhammer aus Meran mit dem Direktor Johann Reinthaler.

Nach dem Motto „Weniger Papier schont die Umwelt!“ haben in den vergangenen Monaten zahlreiche Kunden in den Filialen der Sparkasse die digitale Unterschrift aktiviert.

Falls Sie die „digitale Unterschrift“ noch nicht aktiviert haben, dann sollten Sie dies machen, um diesen Dienst in Zukunft nutzen zu können. So können Sie Verträge und Aufträge digital auf dem Tablet unterschreiben. Dies spart wertvolle Zeit und Ressourcen (Papier, Toner, Drucker, weniger Aktenordner fürs Archiv usw.). Gleichzeitig leisten Sie Ihren ganz persönlichen Beitrag zum Schutz unserer Umwelt! Unter all jenen, welche die Signatur letztthin aktiviert haben, wurde monatlich ein Apple iPad Mini verlost. Die glücklichen Gewinner sind Loredana Vallin aus Bozen (Filiale Europa Allee), Cinzia Auer aus Bozen (Filiale Reschenstraße), Norma Holzhammer aus Meran und Mauro Zambonetto aus Crema.



Mauro Zambonelli aus Crema mit der Direktorin Lorenza Branchi.

ZURICH CONNECT

VERLOSUNG

Der Scooter Piaggio New Liberty-S 125 geht in den Vinschgau



Im Bild v.l.n.r. Moritz Moroder, Andreas Zischg, Josef Karl Stark und Gerhard Rinner.

Das große Gewinnspiel zur Auto- und Motorradversicherung in Zusammenarbeit mit Zurich Connect hat sich reger Teilnahme erfreut. All jene, die ein Angebot für eine Versicherung in der Filiale eingeholt haben, haben an der Verlosung teilgenommen. Insgesamt waren es knapp 9.000 Kunden!

Bei der Ziehung des 2. Scooters fiel das Los auf Josef Karl Stark aus Laas, der seit über 30 Jahren ein treuer Kunde der Sparkasse in Schlanders ist. Dies freute Kundenberater Gerhard Rinner ganz besonders, denn es ist bereits das dritte Mal, dass einer seiner Kunden bei einem Gewinnspiel der Sparkasse einen Preis erhält. Dem glücklichen Gewinner gratulierten der Verantwortliche der Direktion Commercial Banking, Moritz Moroder, und der Direktor der Sparkasse Schlanders, Andreas Zischg. Den Gewinner des Hauptpreises, ein Fiat 500, geben wir in unserer nächsten Journal-Ausgabe bekannt.

JUNGE TALENTE FÖRDERN

„engel-angeli“ – der Kunstkalender 2017: Verbindung zwischen Historischem und Neuem



Der neue Kunstkalender beschäftigt sich mit verschiedenen Engelsdarstellungen.

Welche Überlegungen gab es bei der Verwirklichung des Kunstkalenders 2017? Die Redaktion des JOURNAL hat diesbezüglich mit **Präsident Gerhard Brandstätter** gesprochen.

Welches war das Hauptanliegen bei der Umsetzung des künstlerischen Projektes „engel-angeli“?

BRANDSTÄTTER: Gerade mit dem Gedanken, junge Talente zu fördern, haben wir in diesem Jahr, in Zusammenarbeit mit Transart und seinem Künstlerischen Leiter Pe-

ter Paul Kainrath, das Freie Künstlerkollektiv Kunsthalle Bozen gefragt, sich auf die Suche nach Engelsgeschichten zu begeben und diese für uns neu zu deuten.

Was stellt der Kalender für die Bank dar?

BRANDSTÄTTER: Die jährliche Kunstausstellung und der damit verbundene Kalender stellen für uns ein wichtiges jährliches gesellschaftliches Engagement dar. Unser Augenmerk richtet sich heute verstärkt auch auf neue Entwicklungen in einer sich schnell verändernden Welt. Insbesondere im Zeitalter der Digitalisierung wollten wir deshalb das Bewährte mit dem Neuen in Einklang bringen.

Die Auswahl wurde mit historischen Engelsfiguren aus der Sammlung des Bozner Museumsvereins erweitert. Wie kam es dazu?

BRANDSTÄTTER: Diese Engelsboten sind Zeugen einer regionalen Kunstgeschichte, die reich an Engelsdarstellungen ist und die letzten drei Jahrhunderte betrifft. Sie

sind Ausdruck dafür, wie stark die Tradition letztendlich in allem Neuen mitschwingt. Die Sparkasse und das Stadtmuseum Bozen haben zudem eine gemeinsame Geschichte: Die Sparkasse war Geburtshelfer des Museums und ist sozusagen Pate gestanden.

Im Kalender sind historische und moderne Engelsdarstellungen ausgewählt und gegenübergestellt worden. Mit welcher Absicht?

BRANDSTÄTTER: Junge Künstler/-innen aus nah und fern, aber eben immer mit dem Territorium verbunden haben moderne Deutungen des Engelbegriffes geschaffen. Dieses Nebeneinander mit historischen Vorbildern macht den besonderen Reiz des Kalenders aus.

Alle Interessierte, die den Kunstkalender erhalten möchten, können diesen kostenlos über die E-Mail Adresse info@sparkasse.it oder über die Telefonnummer 840 052 052 bestellen.

Marjorie Chau:
El Arcángel

Referenzbild:
Das jüngste Gericht

Referenzbild:
Engel

William D'Alessandro:
Angelus

Marco Pietracupa:
behind the scenes

Referenzbild: Engel

Referenzbild:
Serafine

Clement Paillardon:
Ohne Titel

Tiberio Sorvillo:
Black Swan Theory

Referenzbild:
Ohne Titel

Referenzbild:
Die Strafe der Superbia

Cornelia Lochmann:
Don't take it too serious

Francesco Bertola:
Maternità

Referenzbild:
Cagli Polyptych

Referenzbild:
Der Traum des Joachim

Zohar Fraiman:
The Dybbuk Wedding

Giancarlo Lamonaca:
Ohne Titel

Referenzbild:
Erzengel Michael tötet den Teufel

Referenzbild:
Schnitzvorlage

Hubert Kostner:
Stairway to heaven

Thomas Vinton Snively III:
The Heart Is Deceitful Above All Things

Referenzbild:
Erzengel Michael

Jan Pleitner:
Ohne Titel

Referenzbild:
Skulpturengruppe