

# JOURNAL

## 02 Versichern und gewinnen

**Kfz-Haftpflichtversicherung Auto & Moto.** 3 Scooter Piaggio und 1 Fiat 500 zu gewinnen.

## 04 Ein Sprung ins Wasser

**Leben & Werte.** Tania Cagnotto: jeder Wettkampf endet erst mit dem letzten Sprung.

## 07 Generationswechsel

**Unternehmensnachfolge.** Vom Vater auf vier Kinder – ein Beispiel einer erfolgreichen Übergabe.

## 09 Aktivieren und gewinnen

**Digitale Unterschrift.** Digital auf dem Tablet unterzeichnen.



SIE KÖNNEN AUF UNS ZÄHLEN!

# Der Kunde im Mittelpunkt

**Wir leben in einer Zeit, die von starkem Wandel in der Bankenwelt geprägt ist. Es ändern sich die Gepflogenheiten der Kunden, und es verändern sich ihre Erwartungen gegenüber den Dienstleistungen der Banken. Wir sind uns dessen bewusst und sind überzeugt, dass wir uns nur dann in Zukunft behaupten können, wenn wir den Kunden stets in den Mittelpunkt stellen. Gleichzeitig eröffnet die zunehmende Digitalisierung viele neue Möglichkeiten für unsere Tätigkeiten.**

**W**ir bewegen uns also in einem Marktumfeld, das von bedeutenden Veränderungen geprägt ist, denen wir uns mit klaren Geschäftsstrategien und mit einer eindeutigen Marktausrichtung stellen müssen. Ausgehend von diesen Rahmenbedingungen setzt die Sparkasse als füh-

rende Bank des Territoriums verstärkt auf hochwertige Produkte und auf eine kompetente Beratung, wobei wir unsere Kunden gezielt in den Mittelpunkt stellen.

Mit diesem Leitmotiv wollen wir uns durch unser Handeln und Tun auszeichnen. Unsere Kunden sollen sich in der Filiale wohlfühlen und unsere gan-

ze Aufmerksamkeit erfahren. Das beginnt mit einem stets freundlichen und herzlichen Willkommen. Was hingegen unsere Firmenkunden betrifft,

**„Als führende Bank des Territoriums setzt die Sparkasse verstärkt auf hochwertige Produkte und auf eine kompetente Beratung, wobei wir unsere Kunden gezielt in den Mittelpunkt stellen.“**

so besuchen wir sie mit einer proaktiven Grundeinstellung und mit dem klaren Willen, alle Möglichkeiten zu nutzen, um die Beziehung zu pflegen und auszubauen. Dabei ist es wesentlich, die Bedürfnisse unse-

rer Kunden kennend, passende Lösungsvorschläge anzubieten. Denn nur auf diese Weise können wir die Kundenbindung gegenüber der Sparkasse stärken.

Es ist sicherlich wichtig, genügend Zeit in die Kundenbeziehung zu investieren. Dies neh-

men wir als wichtige Aufgabe wahr, die wir bestmöglich erfüllen wollen. Wir sind unserem Territorium verpflichtet und wollen mit unserem täglichen Einsatz das Vertrauen unserer Kunden gewinnen und diesen

stets die richtigen Lösungen und die passenden Dienstleistungen anbieten.

*Nicola Calabrò  
Beauftragter Verwalter und  
Generaldirektor*



# VERSICHERN UND GEWINNEN!

Mit der Kfz-Haftpflichtversicherung der Sparkasse und Zurich Connect

Sie sind Sie der Meinung zu viel für Ihre Kfz-Versicherung zu bezahlen? Dann kommen Sie in die Sparkasse-Filiale und lassen Sie sich ein Angebot für Ihre Auto- oder Motorradversicherung erstellen. Zudem nehmen Sie am Gewinnspiel teil und haben die Möglichkeit tolle Preise zu gewinnen.

**I**n Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Versicherungspartner Zurich Connect hält die Sparkasse maßgeschneiderte Angebote für Sie bereit. Und für Sparkasse-Kunden gibt es zusätzlich einen Sonderrabatt! Lassen Sie sich kostenlos Ihr Angebot erstellen und Sie können einen der 3 Scooter Piaggio New Liberty S 125 gewinnen. Wer eine Polizze abschließt, nimmt zudem an der Endverlosung von einem Fiat 500 1.2 Pop teil. Es gibt vier gute Gründe, die für die Kfz-Versicherung von Zurich Connect bei der Sparkasse sprechen:



Im Bild einer der drei Scooter, den Sie gewinnen können. Die Sparkasse-Berater erwarten Sie (im Bild die Mitarbeiter der Filiale Waltherplatz).

#### MASSGESCHNEIDERTES ANGEBOT

Der Berater in der Sparkasse erstellt gemeinsam mit dem Kunden das Angebot und passt es seinen Bedürfnissen an.

#### ERSPARNIS

Den Sparkasse-Kunden, die eine Kfz-Versicherung von Zurich Connect abschließen, wird ein zusätzlicher Sonderrabatt gewährt.

#### EINFACH

Es ist eine schnelle Abwicklung gewährleistet.

#### KUNDENSERVICE

Effiziente Kundenbetreuung: Sie erhalten die Antwort auf Ihre Fragen in der Regel innerhalb von 24 Stunden. Also, teilnehmen – sparen – und gewinnen! Übrigens: Das Gewinnspiel dauert bis zum 30. November 2016.

## INTERVIEW

# ZURICH STELLT SICH VOR

Angela Maria Cossellu, Generaldirektorin von Zurich Insurance Company Ltd



**Angela Maria Cossellu,**  
Generaldirektorin der Zurich  
Insurance Company Ltd

#### Was steht hinter der Marke Zurich?

**COSSELLU:** Zurich Insurance Group (Zurich), Marktführer in Versicherungsdiensten, ist sowohl im Bereich Schadensversicherungen als auch im Bereich Lebensversicherungen tätig. Das Unternehmen ist global und lokal dank der rund 55.000 Mitarbeiter aktiv.

Die Gruppe ist 1872 gegründet worden und hat ihren zentralen Sitz in Zürich in der Schweiz. Zurich ist seit 1902 in Italien präsent, wo es im Versicherungsschutz – von Spar- bis zu Vorsorgepolizzen – tätig ist.

#### Welche sind die Stärken von Zurich Connect?

**COSSELLU:** Zurich Connect ist die Direktversicherung der Gruppe Zurich, die in Italien seit 1997 aktiv ist. Zurich Connect baut ihr Angebot auf die Qualität der eigenen Dienstleistungen auf, die auf die Sachkenntnis und Solidität einer internationalen Unternehmensgruppe, wie es Zurich ist, gründen. Gleichzeitig hat der Kunde – dank Online-Schiene – die Möglichkeit, Kosten zu sparen. Wir unterbreiten Versicherungsprodukte, die entweder direkt vom Kunden akquiriert (dank

der Verknüpfung der Kommunikationskanäle Web und Telefon) oder über Bankfilialen, wie jetzt über die Sparkasse, erworben werden können.

#### Welche sind die Besonderheiten im Angebot von Zurich Connect?

**COSSELLU:** Zurich Connect bietet den Kunden eine breite Palette an Versicherungslösungen für das Auto, das Motorrad, den Lieferwagen sowie für Haus und Heim. Wir haben moderne Produkte sowie einen qualitativ hochwertigen Service, wobei wir den Fokus auf die Kundenzufriedenheit, die Professionalität der Mitarbeiter und auf die Qualität unserer Partner legen.

#### Wie beurteilen Sie die Partnerschaft mit der Südtiroler Sparkasse?

**COSSELLU:** Es freut uns sehr, diese Zusammenarbeit mit der Südtiroler Sparkasse eingehen zu können. Die Bank ist in diesem für uns sehr wichtigen Territorium stark verwurzelt, führend, was Marktanteile betrifft, und verfügt über eine sehr hohe Kundenbindung. Wir sind sicher, dass die Synergieeffekte zwischen ihrer Marktpräsenz und Vertriebsstärke und unserer fachkompetenten Unterstützung dazu führen wird, dass die Kunden der Sparkasse die Qualität der angebotenen Produkte und ihre Stärken sehr schätzen werden.

## GLOSSAR

#### FAHRERSCHUTZ

Bei einem selbst- oder mitverschuldeten Unfall haben alle Insassen Anspruch auf Entschädigung aus der Kfz-Haftpflichtversicherung, während der Fahrer nicht abgesichert ist. Mit der Zusatzgarantie „Fahrschutz“ ist ebenso der Fahrer versichert, auch wenn er sich beim Ein- oder Aussteigen oder bei der Reparatur des Fahrzeuges verletzt.

#### KASKO

Die Kaskoversicherung deckt die so genannten Eigenschäden, das heißt, Schäden am eigenen Fahrzeug, bei Aufprall- oder Überschlagunfällen, auch wenn der Versicherte den Unfall selbst verursacht hat, ab.

#### ALLEINIGER FAHRER

Falls das Fahrzeug immer nur von der gleichen Person gefahren wird, so erhält man eine Ermäßigung auf die Versicherungsprämie.

#### ERFAHRENER LENKER

Falls nur erfahrene Lenker am Steuer sitzen, erhält man ebenfalls eine Ermäßigung auf die Versicherungsprämie. Als „erfahrener Lenker“ gilt, wer mindestens 25 Jahre alt ist und den Führerschein seit mindestens zwei Jahren besitzt.

#### FREIER LENKER

Mit der Zusatzgarantie „Freier Lenker“ ist das Fahrzeug unabhängig davon versichert, wer am Steuer sitzt, wie alt er ist und ob er erfahren ist oder nicht.

# FÜR JEDEN BEDARF DAS RICHTIGE

Die verschiedenen Versicherungsformen, um sich gegen Risiken zu schützen

**Das Leben steckt voller Überraschungen – aber es birgt auch so manche Risiken. Umso wichtiger ist es, sich selbst und die Familie abzusichern. Die Sparkasse bietet Ihnen eine breite Auswahl an individuellen Lösungen:**

## FAMILIENHAFTPFLICHT

Kaum eine Versicherung ist so wichtig wie die Familienhaftpflicht. Denn wer einem anderen fahrlässig einen Schaden zufügt, ihn verletzt oder sein Eigentum beschädigt, haftet dafür in unbegrenzter Höhe mit seinem gesamten Vermögen. Meist genügt schon ein kurzer Augenblick, um anderen durch Ungeschicklichkeit oder Versehen ungewollt Schaden zuzufügen. Gegen solches Unheil gibt es die private Haftpflichtversicherung, ein verlässlicher Schutz, der Schäden ersetzt, die Dritten, auch durch Familienmitglieder, zugefügt werden.



## TIERHALTERHAFTPFLICHT

Wenn der eigene Hund oder ein Haustier Schäden anrichten, müssen die Eigentümer dafür aufkommen – in voller Höhe. Das kann schnell teuer werden. Die Tierhalterhaftpflichtversicherung schützt vor Ansprüchen Dritter bei Schäden im Zusammen-



hang mit dem Eigentum, der Nutzung und der Haltung von Haustieren.

## UNFALL- UND KRANKENVERSICHERUNG

Bei einem Unfall ist eine finanzielle Hilfe für eine Reihe von Leistungen wie Krankenhausaufenthalte, Facharztbesuche, Rehabilitationsmaßnahmen und Physiotherapie vorgesehen. Dem Versicherten werden jene Kosten erstattet, die vom Nationalen Gesundheitsdienst nicht abgedeckt sind. Im Krankheitsfall ist ein Tagegeld für jeden Krankenhaustag vorgesehen. Bei einem Krankenhausaufenthalt im Ausland verdoppelt sich der Tagessatz.



## GESUNDHEIT

Wenn es um unsere Gesundheit oder die eines Familienmitgliedes geht, ist es wichtig, dass wir die Klinik oder den Arzt selbst wählen können. Die Polizze „Sichere Gesundheit“ ersetzt in den versicherten Fällen zum Beispiel die Kosten für große chirurgische Eingriffe bei schweren Krankheiten.



## RECHTSSCHUTZ

Eine Auseinandersetzung im Alltag kann schnell in einem Rechtsstreit enden, der Ärger bereitet und Kosten



verursacht. Mit einer Rechtsschutzversicherung sichert man sich in den festgelegten Fällen, dank Rechtsbeistand zur außergerichtlichen und gerichtlichen Wahrung der eigenen Interessen, vor den finanziellen Risiken eines solchen ab.

## BRAND, DIEBSTAHL, GEBÄUDEHAFTPFLICHT

Die eigenen vier Wände und deren Einrichtung sind ein kostbares Gut. Ein Brand, ein Kurzschluss oder ähnliches richten oft große Schäden an. Deshalb ist es gut, sich dagegen abzusichern. Außerdem kann man sich auch gegen Diebstahl und Gebäudehaftpflicht versichern.



Eine qualitativ hochstehende Beratung anbieten: das ist die Herausforderung, auf die ich mich Tag für Tag vorbereite.

**MARCO SITRAN**  
Berater Privatkunden,  
Belluno

## FAQ MIT TIPPS UND RATSCHLÄGEN

# WORAUF ACHTZUGEBEN IST

Wichtiges zur Kfz-Versicherung

**FAQ steht für „Frequently Asked Questions“ und bedeutet „häufig gestellte Fragen“, auf die viele keine Antwort wissen. Nachstehend geben wir nützliche Tipps und wichtige Infos zum Thema:**

### RISIKO-BESCHEINIGUNG

**Was ist die Risiko-Bescheinigung („Attestato di Rischio“) und wofür dient sie?**

Die Risiko-Bescheinigung ist ein Dokument, das die sogenannte Versicherungsgeschichte des einzelnen Versicherten enthält. Jede Versicherungsgesellschaft muss die Risiko-Bescheinigung mindestens 30 Tage vor Ablauf der Fälligkeit dem Versicherten zur Verfügung stellen. Darin enthalten sind:

- die Bonus-Malus-Klasse mit Angabe der sich in den letzten fünf Jahren ereigneten Schadensfällen: sowohl jene, die „ausbezahlt“ wurden (d.h. für selbst verursachte Unfälle), als auch jene, die „vorgemerkt“ wurden (d.h. die Feststellung der Verantwortlichkeit ist noch im Gange).
- die sogenannte „universelle Klasse CU“ („Conversione Universale“), auf Deutsch „Schadenfreiheitsklasse“ (SF-Klasse), die mittels Kriterien ermittelt wird, welche für alle Versicherungsgesellschaften gleich sind.

### WERTUNGSKLASSE CU

**Was ist die Klasse CU?**

Die Klasse CU ist die Bonus-Malus-Klasse, die universell für alle Versicherungsgesellschaften gleich ist. Wenn das Fahrzeug in den letzten fünf Jahren bei einer anderen Versicherungsgesellschaft versichert war, so ist die Klasse CU in der letzten Risiko-Bescheinigung enthalten, die vom vorhergehenden Versicherer ausgestellt worden ist. Zu finden ist sie unter dem Hinweis „Classe di assegnazione CU“. Wenn man zum ersten Mal eine Kfz-Versicherung abschließt, so beträgt die Anfangsklasse 14.

### SELBSTBEHALT

**Wie funktioniert der Selbstbehalt („scoperto“), der in einigen Versicherungen vorgesehen ist?**

Der Selbstbehalt wird nicht ersetzt, sondern geht zu Lasten des Versicherten. Er wird in zwei Zahlen ausgedrückt: einer Prozentzahl und einer Summe in Euro. Sehen wir uns als Beispiel an, was „Selbstbehalt in Höhe von 10% mit einer Mindestsumme von 250 Euro“ bedeutet:

- bei einem Schaden zwischen 0 und 249 Euro (d.h. unter 250 Euro) gibt es keine Rückerstattung;
- bei einem Schaden zwischen 250 und 2.500 Euro beträgt der Selbstbehalt 250 Euro. Würde der Schaden nun 1.000 Euro betragen, werden 750 Euro ersetzt und

die restlichen 250 Euro gehen zu Lasten des Versicherten;

- bei einem Schaden über 2.500 Euro beträgt der Selbstbehalt 10% der Schadenssumme. So werden bei einem Schaden von 3.000 Euro 2.700 Euro ersetzt, weil 10% zu Lasten des Versicherten gehen.

### PROMEMORIA



#### SCHNELL UND EINFACH ZUR GÜNSTIGEN Kfz-VERSICHERUNG

Um das bestmögliche Angebot für Ihre Kfz-Versicherung erstellen zu können, benötigen wir folgende, unten angeführte Daten. Den Abschnitt bitte ausfüllen, ausschneiden und mitnehmen.

- Kennzeichen: .....
- Monat und Jahr der Zulassung: .....
- Jahr des Führerscheinerwerbs: .....
- Marke und Modell: .....
- Wert des Fahrzeugs: .....
- Jährliche Km-Anzahl: .....
- Risiko-Bescheinigung: .....
- Wertungsklasse CU: .....
- Versicherungsabschnitt: .....

# DIE JUNGE WELTMEISTERIN

Ein Gespräch mit der erfolgreichen Wasserspringerin Tania Cagnotto über Leben und Werte

**D**ie „JOURNAL“-Redaktion hat Tania Cagnotto zum exklusiven Interview im Bozner Lido vor den Olympischen Spielen in Rio getroffen und mit ihr über Werte im Sport, Leben, sowie über Geld und Gesellschaft gesprochen. Tania Cagnotto ist die erste Athletin in Italien, die eine Medaille bei den Weltmeisterschaften im Wasserspringen gewonnen hat, und die einzige, die den Europameistertitel errungen hat. Außerdem gilt sie als italienweit erfolgreichste Wasserspringerin aller Zeiten.

**Ohne Leidenschaft und Hartnäckigkeit gibt es keine herausragenden Leistungen. Trifft dies auch in deinem Fall zu?**

**CAGNOTTO:** Sicherlich sind Beharrlichkeit und Zielstrebigkeit in meinem Sport sehr wichtig. Dazu braucht es von Anfang an die Leidenschaft, denn ohne diese, denke ich, beginnst du nie etwas.

**Vertrauen ist der Anfang von allem, ist der Kitt und das Fundament jeder persönlichen, wie geschäftlichen Beziehung. Welche waren deine wichtigsten persönlichen Erfahrungen?**

**CAGNOTTO:** Es braucht Vertrauen sowohl im Sport als auch in den persönlichen Beziehungen, d.h. in der Familie, mit dem Partner und mit den Freunden. Das Vertrauen muss die Grundlage jeder Beziehung sein.

**Beharrlichkeit und Zielstrebigkeit sind sehr wichtig, und Leidenschaft: „ohne Leidenschaft beginnst du nie etwas.“**

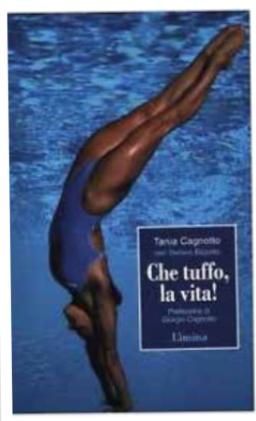
**Zu den Werten zählt bekanntlich auch Verantwortung. Was heißt für dich, persönliche Verantwortung übernehmen?**

**CAGNOTTO:** In meinem Fall ist die Verantwortung sehr groß, denn ich setze alles in wenigen Sekunden aufs Spiel. Ich habe aber auch eine große Verantwortung gegenüber Francesca Dallapè, meiner Partnerin im Synchronspringen: Wenn ich einen Fehler mache, beeinträchtigt das das Synchronspringen und somit auch ihr Ergebnis.

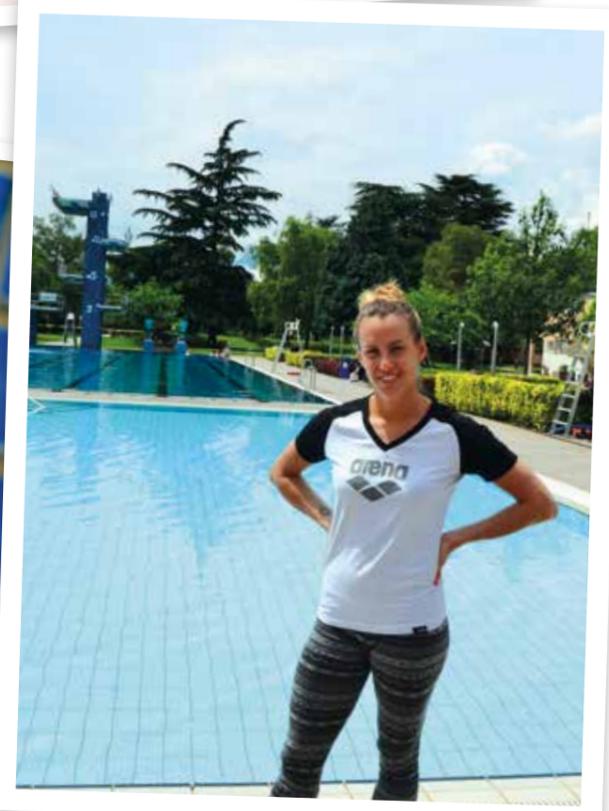
**„In meinem Fall ist die Verantwortung sehr groß, denn ich setze alles in wenigen Sekunden aufs Spiel.“**

**Im Jahr 2012 hast du deine erste Biographie mit dem Titel „Che tuffo, la vita!“ veröffentlicht. Ist das Leben ein Sprung ins kalte Wasser?**

**CAGNOTTO:** Es hängt von der jeweiligen Situation ab. Es gibt Situationen, in denen man



Tania Cagnotto mit der Goldmedaille, die sie bei den Schwimmweltmeisterschaften 2015 in Kasan in Russland gewonnen hat.



sich ins kalte Wasser stürzt. Es gibt andere Fälle hingegen, in denen das Wasser angenehm warm ist.

**Was fällt dir zu den wichtigen Werten ein? Gehören auch Disziplin und Glauben dazu?**

**CAGNOTTO:** Wichtige Werte sind für mich die Familie, die Freunde, der Verlobte. Wichtig sind auch das gegenseitige Vertrauen und die Ehrlichkeit. Schließlich braucht es Disziplin und auch Glaube.

**Welchen Wert hat für dich deine Familie?**

**CAGNOTTO:** Sie ist eine tragende Säule. In jeder Situation ist sie da, unterstützt mich, berät mich, steht mir nahe.

**Welche Werte haben dir deine Eltern übermittelt?**

**CAGNOTTO:** Fairness, Ehrlichkeit und nicht bei der ersten Schwierigkeit aufzugeben.

**Wenn du mit einem Satz deine Lebensphilosophie zusammenfassen solltest, wie würde dieser lauten?**

**CAGNOTTO:** Wir sind ein wenig unseres Schicksals

Schmied. Außerdem muss man Leidenschaften und Träume haben.

**Hast du Träume?**

**CAGNOTTO:** Ja, sicher.

**Welche?**

**CAGNOTTO:**

Derzeit ist mein Traum, in Rio meine Karriere gut abzuschließen und zufrieden zu sein – unabhängig von den Ergebnissen und von den Medaillen, meine fünfte Olympiade zu genießen und den Kreis gut zu schließen. Und dann habe ich den Traum, eine Familie zu gründen und gesund und glücklich zu sein.



### Welche Werte hat dir der Sport für das alltägliche Leben gelehrt?

**CAGNOTTO:** Mein Sport hat mir gelehrt, dass nie etwas sicher ist. Auch wenn du dich hundertprozentig fit fühlst, kann es immer passieren, dass etwas schief geht. Oder umgekehrt, auch wenn du dich nicht in Top-Form fühlst, kann's trotzdem laufen: der Kopf macht in meinem Sport sehr viel aus. Deshalb ist es wesentlich, Konzentration zu finden. Mein Sport hat mir auch gelehrt, dass der Wettkampf erst mit dem letzten Sprung endet, dass man also bis zum Schluss kämpfen muss.

### „Mein Sport hat mir gelehrt, dass nie etwas sicher ist.“

### Wie gehst du mit Misserfolgen um? Bezeichnend war wohl deine Erfahrung bei den Olympischen Spielen 2012 in London, wo du zwei Mal um einen Bruchteilpunkt die Medaille verpasst hast.

**CAGNOTTO:** Sicher, damals hat es Zeit gebraucht; es war nicht leicht für mich. Ich wusste anfangs nicht, was tun und wie ich reagieren sollte, um dies so schnell wie möglich zu vergessen.

Das Wichtigste war, dass ich es irgendwie geschafft habe, wieder zu trainieren. Und das Jahr darauf ist es mir gelungen, die Medaille bei den Weltmeisterschaften zu gewinnen, was mir wieder Vertrauen gegeben hat. Und so habe ich begonnen, die Dinge anders zu sehen, leichter, und ich muss sagen, dass es in diesen letzten 4 Jahren gut funktioniert hat, weil es immer gut gegangen ist. Jetzt kann ich fast behaupten, dass es sich gelohnt hat, in London vierte zu werden, weil ich vielleicht sonst nie eine Weltmeisterschaft gewonnen hätte, wenn diese Olympiade nicht so ausgefallen wäre.

### „Der Wettkampf endet erst mit dem letzten Sprung: man muss also bis zum Schluss kämpfen.“

### Hast du auch daran gedacht aufzuhören?

**CAGNOTTO:** Nein. Ich hätte wahrscheinlich aufgehört, wenn es in London gut ausgefallen wäre, aber nach einer solchen Niederlage, wenn ich aufgehört hätte, wäre es nicht gut gewesen. Denn so abzuschließen, nein, das hätte mir zugesetzt. Auch hatte ich den Gedanken, nach den Weltmeisterschaften aufzuhören, aber es haben sich mehrere Dinge geändert, die es mir ermöglicht haben, es neu anzugehen und weiterzumachen.

### Wie ist deine Beziehung zum Geld?

**CAGNOTTO:** Ehrlich gesagt, habe ich nie besonders darauf Acht gegeben. Ich habe auch nie genau gewusst, welche Preisgelder ich gewonnen habe. Aber natürlich mit dem Erwachsenwerden wird dir auch klar, dass auch Geld wichtig ist. Ich bin überzeugt, dass es nicht das Geld ist, das glücklich macht. Aber eine finanzielle Sicherheit ist schon sehr wichtig.

### Was ist geldwert?

**CAGNOTTO:** Die Familie, die Freunde und die Menschen, die dich umsorgen.

### Und was ist deiner Meinung nach, sein Geld nicht wert?

**CAGNOTTO:** Arroganz, Frechheit und Falschheit.

**Auch Sparen, d.h. das Geld auf die hohe Kante zu legen, ist ein „Wert“. Der jüngeren Generation wird oft vorgeworfen, den Spargedanken nicht mehr zu pflegen. Wie stehst du dazu?**

**CAGNOTTO:** Ich muss zugeben, dass ich eine Mensch bin, der ziemlich versucht zu sparen. Deshalb ist es für mich ein wichtiger Wert, an den man denken sollte.

### Welche Art von Betreuung wünschst du dir von einem/-er fachkundigen Bankberater/-in?

**CAGNOTTO:** Dass er/sie mir allgemein in Fragen Geld aufklärt, weil ich mich ehrlich gesagt nicht gut auskenne. Aber nach Rio bemühe ich mich vielleicht, auch zu lernen, wie man investiert.

### 2016 ist auch privat für dich ein besonderes Jahr. Hochzeit?

**CAGNOTTO:** Ja, ich heirate im September; deshalb ist es ein Jahr voller Emotionen.

### Datum, Hochzeitskleid usw., alles schon ausgewählt?

**CAGNOTTO:** Ja, alles schon vorbereitet.

### Aufgeregt?

**CAGNOTTO:** Nein, weil ich vorher diese Olympiade habe, die mich mehr aufregt; deshalb wird mich die Panik gleich danach befallen.

### Du bekommst eine Million Euro geschenkt, was machst du?

**CAGNOTTO:** Ich glaube, wir würden ein Boot nehmen, da mein Freund leidenschaftlich gern segelt, und wir würden eine Reise um die Welt machen. Dies wäre wirklich schön.

### Wie viele Followers hast du auf Facebook?

**CAGNOTTO:** 56.400 Followers.

### Lieblingsort?

**CAGNOTTO:** Hier in Südtirol gefällt es mir sehr gut; deshalb Montiggler und Kalterer See. Die Berge gefallen mir sehr; es gibt schöne Plätze. Als Land ziehe ich hingegen Mexiko vor.

### Lieblingsspeise?

**CAGNOTTO:** Pizza.



Tania Cagnotto war Testimonial des Jugendkontos CHILI der Sparkasse.



### ZUR PERSON

## Tania Cagnotto

**Geboren:** 15. Mai 1985 in Bozen

**Sternzeichen:** Stier

**Ausbildung:** Matura und anschließend Studium an der Universität von Houston (USA)

### ERGEBNISSE:

- mit 15 Jahren unter den besten 8 Athletinnen bei den Olympischen Spielen;
- mit 16 Jahren unter den besten 6 Athletinnen bei den Weltmeisterschaften vom Dreimeterbrett;
- mit 17 Jahren Vize-Europameisterin;
- mit 19 Jahren Europameisterin vom Zehnmeterturn;
- mit 20 Jahren erringt sie die erste Medaille bei den Weltmeisterschaften;
- mit 30 Jahren ist sie Weltmeisterin vom Einmeterturn;
- mit über 30 Medaillen ist sie die erfolgreichste Wasserspringerin aller Zeiten bei Europameisterschaften.



# TRÄUME KÖNNEN WIRKLICHKEIT WERDEN

Als Eigenheim oder Geldanlage: Immobilienkäufe sind jetzt attraktiver

Es tut sich was auf dem heimischen Immobilienmarkt. Die anhaltenden Niedrigzinsen und ein stabiles Preisniveau haben die Branche neu belebt. Wer sich den Traum vom Eigenheim erfüllen will oder eine gute Geldanlage sucht, sollte jetzt handeln.

**E**ine Studie hat es jüngst wieder bestätigt: In Deutschland gelten Wohnimmobilien nach wie vor als ideale Anlageform für den Vermögensaufbau. Für Südtirol gibt es zwar keine entsprechende Erhebung, ein eigenes Dach über dem Kopf stand und steht hierzulande aber schon immer ganz oben auf der Wunschliste der meisten Sparer. Ein Traum, den die Weltwirtschaftskrise nur vorübergehend getrübt hat. Nach etwas flauerem Jahren fließt landesweit wieder mehr Geld in den Immobilienmarkt.

## NEUE STEUER-BEGÜNSTIGUNGEN

Niedrige Bankzinsen und stabile Preise, aber auch die neuen steu-



Die ideale Eigenheimfinanzierung hängt von vielen Faktoren ab, daher suchen wir für unsere Kunden immer nach der maßgeschneiderten Lösung.

**IRENE ZAMBONI**  
Beraterin Privatkunden, Trient

erlichen Begünstigungen machen Immobilienkäufe attraktiv. Nur

zur Erinnerung: Für die Erstwohnung hält das

## EIGENHEIMFINANZIERUNG DAS SOMMERANGEBOT!

Spread ab **1,15%**\*

Werbemittelung zur Verkaufsförderung. Für den TAEG (jährlicher globaler effektiver Zinssatz). Für die wirtschaftlichen und vertraglichen Bedingungen und für alle nicht ausdrücklich angeführten Konditionen, lesen Sie die Informationsblätter, die in den Geschäftsstellen der Südtiroler Sparkasse zur Einsicht aufliegen und im Internet unter [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it) veröffentlicht sind. Die Gewährung des Darlehens unterliegt der Genehmigung von Seiten der Bank. // Das Angebot bezieht sich auf Darlehen, die innerhalb 30/09/2016 ausbezahlt werden, für Beträge bis zu 50% des Immobilienwertes und bis zu max. 250.000 pro Darlehen, der Spread von 1,15% anwendbar für einen variablen Zinssatz Euribor 6 Monate aufgerundet auf 1/4 Punkt entspricht einem TAEG von 1,44%, berechnet auf einen Zinssatz von 1,15% (Parameter Euribor 6 Monate (365) vom 29/06/2016 gleich -0,178%, aufgerundet auf 1/4, erhöht um einen Spread von 1,15%) für eine Summe von € 100.000,00 für eine Dauer von 10 Jahren.

Stabilitätsgesetz für das Jahr 2016 gleich zwei Erleichterungen parat. Die Registersteuer wurde auf zwei Prozent gesenkt; außerdem kann die Hälfte der fälligen Mehrwertsteuer in zehn Jahren von der Einkommenssteuer Irpef abgeschrieben werden.

## TICKET INS ERWACHSENENLEBEN

Vor diesem Szenario lassen sich derzeit gerade junge Menschen für den Hauskauf begeistern. Viele nutzen ein Eigenheimdarlehen als Ticket ins Erwachsenenleben. Denn: Wer von Zuhause auszieht, zieht – alleine oder als Paar – gerne in die

eigenen vier Wände. Die interessanten Preise – gerade für Zweizimmerwohnungen – erleichtern den Einstieg in Immobilien zudem, so die Immobilienmakler und Branchenkenner.

## KLEINE OBJEKTE MIT HÖHERER RENDITE

Kleinere Objekte eignen sich wegen der höheren Rendite aber auch als Investition. Fremdvermietete Wohnimmobilien gelten als eine sichere Form der privaten Altersversorgung, da sie zwei Ertragskomponenten garantieren: zum einen den Mietzins als laufende Ertragsquelle, zum anderen die etwaige Wertentwicklung. Durch die Einführung der begünstigten Einheitssteuer für Mieterträge ist diese Anlageform sogar noch attraktiver geworden.

## DAS EIGENHEIMDARLEHEN DER SPARKASSE

Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, bietet die Sparkasse Top-Angebote für all jene an, die eine Immobilie erwerben möchten. Zunächst einmal sind unsere Eigenheimdarlehen mit variablem Zinssatz hervorzuheben. Hinzu kommen die Eigenheimdarlehen mit fixem Zinssatz. Es handelt sich hier um äußerst vorteilhafte Angebote, sowohl für neue Darlehen, als auch für Darlehenswechsel von einer anderen Bank zur Sparkasse.

## ES LOHNT SICH!

# HAUS UND WOHNUNG AUFRÜSTEN

Förderung für Umbau, energetische Sanierung und Möbelkauf

Wer Dach und Fenster, die Außenwände oder die Heizanlage energetisch sanieren möchte, wer an einen größeren Umbau denkt oder einen Möbelkauf plant, der kann auch heuer wieder die steuerlichen Begünstigungen nutzen. Aber auch die Niedrigzinsen machen Investitionen derzeit besonders interessant.

**W**enn das Haus einen Anstrich braucht, sollten Besitzer nicht zögern. Es lohnt sich.

Energetische Sanierungen zahlen sich oft schon im ersten Jahr aus. Zudem behalten Immobilien bei guter Pflege nicht nur ihren Wert, sondern können diesen oft über die Beschaffungskosten hinaus sogar erheblich steigern. Eine neue Einrichtung und effiziente Gerä-

te tragen außerdem zu einer höheren Wohnqualität bei.

## FINANZIERUNG DURCH NIEDRIGZINSEN BESONDERS GÜNSTIG

Wer schöner wohnen, sein Haus aufwerten und Energie sparen will, muss aber vorher investieren. Und das ist zurzeit besonders günstig. Denn die Zinsen für Kredite sind so niedrig wie noch nie.

## STEUERLICHE BEGÜNSTIGUNGEN

Hausbesitzern stehen aber auch steuerliche Begünstigungen zu. Mit dem Stabilitätsgesetz für 2016 wurden die bereits bestehenden Förderungen für Umbau- und Renovierungsarbeiten bis Jahresende verlängert. Ebenso wird die energetische Sanierung von Gebäuden weiterhin gefördert. Im Fall eines Umbaus oder einer Renovierung können 50 Prozent der Baukosten in 10 Jahren

von der Einkommenssteuer abgezogen werden. Damit verbunden ist auch ein Steuerabzug für den Kauf von Möbeln und für den Austausch von Elektrogeräten. Bei energetischen Sanierungen ist hingegen ein Abzug von 65 Prozent vorgesehen.

## NEU: MÖBELBONUS

Neu eingeführt wurde heuer der Möbelbonus für junge Paare. Nach dem Wohnungskauf können diese einen Teil der Spesen für die Einrichtung von ihrer Steuerschuld abziehen.

## PRIVATKREDIT IDEE

Mit dem Privatkredit IDEE haben Sparkassen-Kunden die Möglichkeit, all

ihre Projekte umzusetzen, um ihr Haus oder ihre Wohnung energetisch aufzurüsten und zu renovieren oder seit langem gewünschte Anschaffungen zu tätigen. IDEE ist einfach und klar gestaltet. Der Kunde wählt seinen persönlichen Finanzierungsbedarf bis zu 45.000 Euro und die Laufzeit bzw. die Anzahl der Monatsraten für die Rückzahlung. Informationen und Beratung gibt es in allen Filialen der Sparkasse.

**IDEE**  
DER EINFACHE  
PRIVATKREDIT.



Werbemittelung zur Verkaufsförderung. Die Gewährung des Kredits unterliegt der Genehmigung von Seiten der Cofidis S.p.A.. Die Südtiroler Sparkasse AG ist infolge der Zusammenarbeit mit der Cofidis S.p.A., die nicht über das alleinige Verkaufsrecht verfügt, Kreditvermittler mit dem Zweck der Bewerbung und des Vertriebs des Produktes, ohne dass sich für den Kunden zusätzliche Kosten ergeben. Für den TAEG, die vertraglichen Bedingungen des Produktes und alle weiteren nicht ausdrücklich angegebenen Informationen wird auf das Dokument „Europäische Standardinformationen für Verbraucherkredite (SECCI)“ verwiesen, das in den Filialen der Bank persönlich ausgehändigt werden kann.

# DIE KUNST DER NACHFOLGE

Eine erfolgreiche Übergabe des Unternehmens vom Vater an alle vier Kinder

Was vor nunmehr 40 Jahren als Ein-Mann-Betrieb begann, ist heute ein erfolgreiches 16-köpfiges Unternehmen, fest in Familienhand. Das Unternehmen Tiroler Goldschmied ist ein echter Familienbetrieb, wo alle vier Kinder die Leidenschaft für Schmuck und Design in die Wiege gelegt bekommen haben. Dank innovativer Ideen, Weitblick und strategischem Geschick ist es zum starken Familienunternehmen herangewachsen. Ein Gespräch mit Eusebius und Hannes Gamper.

**W**ie wichtig ist eine geregelte Unternehmensnachfolge?  
**EUSEBIUS GAMPER:** Unsere Kinder haben schon früh begonnen, im Betrieb mitzuhelfen. Hannes hat bereits als kleiner Junge an der Werkbank gearbeitet, die Mädchen waren in der Kundenbetreuung aktiv. So haben alle Vier bereits von klein auf Freude an der Firma entwickelt.

**HANNES GAMPER:** Wir Kinder haben schon von klein auf eine gewisse Verantwortung zugeteilt bekommen. Und mit der Zeit haben sich alle entschieden, im Betrieb mitzuarbeiten. Im Jahr 2005 haben wir uns an eine externe Beratungsfirma gewandt, die uns optimal auf eine geregelte Unternehmensnachfolge vorbereitet hat. In ein Familienunternehmen muss man Schritt für Schritt hineinwachsen.

**Weshalb habt ihr euch an einen externen Berater gewandt?**

**HANNES GAMPER:** Wir haben in Zusammenarbeit mit der Beratungsfirma zwei Jahre lang an unserer Familienverfassung gearbeitet. Herausgekommen ist ein Buch mit unseren Werten, die sowohl in der Familie, als auch im Unternehmen gelebt werden.

**Welche Werte sind dies?**

**HANNES GAMPER:** Diskretion, Respekt und Harmonie stehen bei uns an oberster Stelle. Gerade unter Geschwistern kennt man die Schwächen des anderen sehr genau, deshalb ist ein respektvoller Umgang sowohl in der Familie als auch im Betrieb das Um und Auf.

**Welche wichtigen Fragen gilt es im Vorhinein der Nachfolge noch zu klären?**

**HANNES GAMPER:** Ganz wichtig war es, einen „Leiter“ zu definieren. In der Familie ist es der Vater, im Unternehmen habe ich diese Rolle eingenommen. Ein Familienunternehmen ist vergleichbar mit einem Or-



Der Vater Eusebius mit dem ältesten Sohn Hannes.



Im Bild vorne von links: Manuela, Hannes, Christine und Margareth hinten von links: Florian, Maria, Thomas und Eusebius.

ganismus, auch dieser kann kränkeln. Deswegen hat bei uns jeder einen bestimmten Bereich übernommen, für den er verantwortlich ist.

**Habt ihr einen „Jour Fixe“?**

**HANNES GAMPER:** Jeden Montag trifft sich der enge Familienkreis zum Meeting. Dort wird der Wochenplan erstellt und sachlich über wichtige Themen diskutiert. Alle sechs Monate ziehen wir uns einen halben Tag lang zurück und besprechen den Plan für das nächste Halbjahr. Früher wurden noch 5-Jahres-Pläne erstellt, mittlerweile muss man mit dem Zeitgeist gehen. In der Regel planen wir jetzt 6 Monate voraus.

**„Wir Kinder haben schon von klein auf eine gewisse Verantwortung zugeteilt bekommen. Und mit der Zeit haben sich alle entschieden, im Betrieb mitzuarbeiten.“**

**Nachfolger krempeln oft gerne alles um. Wollten auch Sie alles anders machen als die Eltern?**

**HANNES GAMPER:** Der Markt ist stark im Wandel und auch wir haben uns in den letzten Jahren auf neue Märkte fokussiert und weiterentwickelt. Oberstes Ziel ist es, den Betrieb mit Sorgfalt zu führen und auch bewusst Grenzen zu überschreiten.

**EUSEBIUS GAMPER:** Es ist der Zeitpunkt gekommen, wo wir entschlossen haben, nur mehr im Hintergrund zu agieren. Meine Frau und ich stimmen nicht immer mit den Ideen der Kinder überein, doch wir beobachten und meistens werden wir eines Besseren belehrt.

**Welche Werte haben Ihnen die Eltern auf den Weg gegeben?**

Respekt, Diskretion und Harmonie. Diese drei Werte sind auch Teil unserer Familienverfassung.

**Gibt es eine DNA erfolgreich geführter Familienunternehmen?**

**HANNES GAMPER:** Neben den oben genannten Werten haben wir vereinbart, dass für jedes neue Projekt jedes Familienmitglied einverstanden sein muss. Ohne einheitlichen Konsens wird das Projekt nicht umgesetzt.

Dies ist nicht immer leicht, aber dies ist uns als Familienunternehmen wichtig. Zudem steht der persönliche Kundenkontakt an oberster Stelle.

## INFOBOX

### TIROLER GOLDSCHMIED

- gegründet im Jahr 1969 durch Eusebius Gamper in Meran
- 18 Mitarbeiter
- 4 Filialen
- es arbeiten alle vier Kinder und 2 Schwiegerkinder mit:

**EUSEBIUS GAMPER - VATER**  
Goldschmied, Schmuck-Designer

**MARGARETH GAMPER - MUTTER**  
Seele des Hauses

**HANNES - ÄLTESTER SOHN**  
Schmuck-Designer, Diamanten-Gutachter

**CHRISTINE - TOCHTER**  
Beratung, Europa-Gemmologin

**MARIA - TOCHTER**  
Beratung, Schmuckdesign

**THOMAS - SOHN**  
Vize-Weltmeister Goldschmiede 2009

**FLORIAN - SCHWIEGERSOHN**  
Goldschmied

**MANUELA - SCHWIEGERTOCHTER**  
Beratung, Marketing

# DIE NEUE WELT DER KONTEN

Die neuen Konten der Sparkasse

**Die Produktpalette der Kontokorrente für Privatkunden ist gänzlich erneuert und den Ansprüchen unserer Kunden angepasst worden.**

**D**ie wichtigsten Eigenschaften der drei neuen Kontolösungen sind folgende:

## KONTO PREMIUM

Das praktische Kontopak mit einer interessanten Pauschale und zahlreichen Dienstleistungen inklusive.

Konto PREMIUM umfasst ein umfangreiches Serviceangebot bei einer Gebühr von monatlich 10 €:

### Inbegriffen sind:

- alle Bewegungen am Schalter
- Bankomatkarte: kostenlose Behebungen bei den Geldautomaten der Sparkasse

- zusätzlich 10 Gratisbehebungen bei den Geldautomaten anderer Banken
- Online Banking (isi-banking und isi-mobile)
- Online Bewegungen
- Kreditkarte Visa Classic

Falls Sie bei der Sparkasse ein Eigenheimdarlehen aufgenommen haben und angelegtes Vermögen von über 50.000 Euro besitzen, **ist das Konto PREMIUM gebührenfrei.**

## KONTO ACTIVE

Das Konto active ist für all jene geeignet, die mehrere Produkte oder Dienstleistungen der Sparkasse nutzen. **Reduzieren Sie die monatliche Gebühr von**

Jeder Kunde soll sich bei uns wohlfühlen. Deshalb legen wir auch großen Wert auf eine verantwortungsvolle Beratung.

**FEDERICA PILLER HOFFER**  
Direktorin Filiale, Bozen

5 Euro **um jeweils 20%**, indem Sie Ihr Gehalt auf das Konto gutschreiben lassen, wenn Sie ein Wertpapierdepot oder Festgeldkonto besitzen und falls Sie ein Darlehen oder einen Privatkredit aufgenommen haben.



### Die Leistungen im Überblick:

- Bankomatkarte – kostenlose Behebungen bei den Geldautomaten der Sparkasse
- Online Banking (isi-banking und isi-mobile)
- Online Bewegungen
- Bar- und Scheckeinlagen am Schalter
- Kreditkarte Visa Classic (50% Ermäßigung auf Jahrestarif)

## KONTO BASIC

Es handelt sich um ein Konto mit einer geringen Grundgebühr, bei dem Sie **nur für jene Leistungen bezahlen, die Sie in An-**

**spruch nehmen.** Geeignet für Kunden, die nur wenige Bankdienstleistungen nutzen und die Fixkosten niedrig halten möchten.

### Die monatliche Grundgebühr von 2€ inkludiert:

- Bankomatkarte – kostenlose Behebungen bei den Geldautomaten der Sparkasse
- Online Banking (isi-banking und isi-mobile)
- Online Bewegungen (ausgenommen Überweisungen)
- Bar- und Scheckeinlagen am Schalter

# WAS BEDEUTET BAIL-IN?

Die europäischen Regeln bei Banken Krisen

**Viel davon gehört, aber worum es geht, wissen wenige. Die Rede ist von Bail-in. Nachstehend eine einfache und klare Erläuterung.**

**D**as Bail-in ist ein Instrument zur Lösung von Banken Krisen. Es sieht vor, dass im Fall einer finanziellen Notlage die Rettung durch die Bank auch intern durchgeführt wird. Somit wird die Möglichkeit öffentlicher Eingriffe durch den Staat eingeschränkt.

### SEIT WANN IST BAIL-IN IN KRAFT?

Das Bail-in ist gemäß EU-Richtlinie 2014/59/UE am 1. Jänner 2016 in Kraft getreten. Diese gibt für alle EU-Länder einheitliche Regeln zur Vorbeugung und Abwicklung der Krisen von Banken und Investitionsunternehmen vor.

### RANGORDNUNG DER VERLUSTE

Die Bank leitet einen gesteuerten Restrukturierungsprozess ein. Der erste Schritt ist die vollständige oder teilweise Verminderung des Nennwertes der Aktien bis zum Ausgleich des Verlustes.

Weitere Schritte erfolgen nach einer klar festgesetzten Reihenfolge.

Verbindlichkeiten, die dem Bail-in unterliegen:

- **Grad 1:** Aktien und andere Eigenkapitalinstrumente (z.B. Wandelanleihen);
- **Grad 2:** nachrangige Anleihen (die nicht gesichert sind);
- **Grad 3:** erstrangige Anleihen (die nicht gesichert sind);
- **Grad 4:** Einlagen von natürlichen Personen sowie Klein- und Mittelunternehmen von über 100.000 Euro (nicht vom Einlagensicherungsfonds abgedeckt);

### WAS UNTERLIEGT NICHT DEM BAIL-IN?

- Einlagen bis zu 100.000 Euro, die durch den Einlagensicherungsfonds garantiert sind;
- Investmentfonds und verwaltete Wertpapiere;

• gesicherte Bankanleihen (so genannte Covered Bonds);

• in einem Wertpapierdepot verwahrte Fonds, Bankschließfächer;

• Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern, Steuerbehörde, Institut für Sozialfürsorge, Lieferanten.

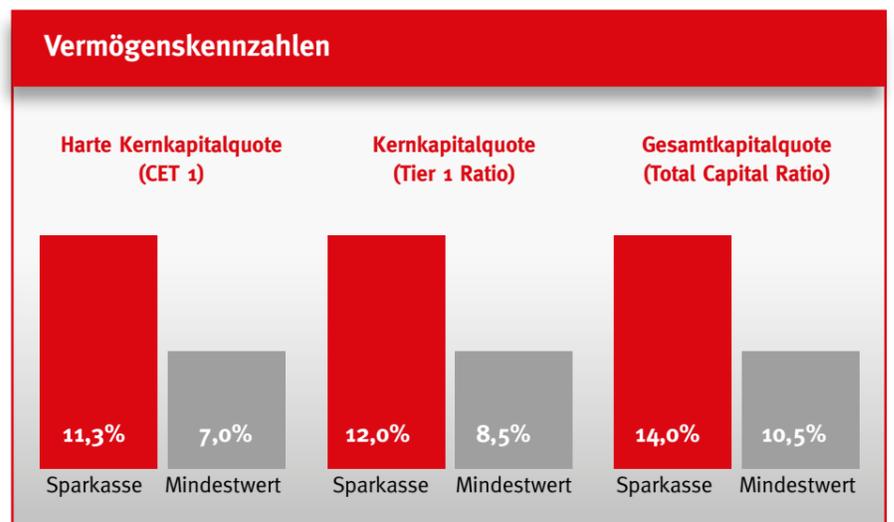
### DIE SOLIDITÄT DER SPARKASSE

Die Gruppe Südtiroler Sparkasse hat im Jahr 2015 eine wichtige Kapitalstärkung

vorgenommen und ist mit einem Reinvermögen von 756,2 Millionen Euro zum 31.12.2015 ausgestattet.

### VERMÖGENSKENNZAHLEN

Die Vermögenskennzahlen der Gruppe Südtiroler Sparkasse liegen weit über den vorgeschriebenen Mindestwerten: Die harte Kernkapitalquote Common Equity Ratio (CET1) beläuft sich auf 11,3%, die Kernkapitalquote Tier 1 Ratio auf 12% und die Gesamtkapitalquote Total Capital Ratio auf 14%.



# DIGITALE UNTERSCHRIFT

Aktivieren und gewinnen!

**Aktivieren Sie den Dienst kostenlos in Ihrer Filiale. Super Preise zu gewinnen!**

**BIS ZUM 31.12.2016**

Gewinne  
**6 Apple iPad Mini 4**  
Endverlosung  
**1 Apple iPhone 6S**

**Aktivieren Sie die „digitale Unterschrift“ kostenlos in Ihrer Filiale. Ab sofort unterschreiben Sie Verträge und Aufträge digital auf dem Tablet und sparen so wertvolle Zeit. Gleichzeitig leisten Sie einen persönlichen Beitrag zum Schutz unserer Umwelt.**

**D**ie Filialen der Sparkasse sind mit Tablet-PCs ausgestattet, auf denen der Kunde seine Unterschrift anbringen kann. Diese digitale Unterschrift gilt nicht nur für Serviceoperationen wie Überweisungen, Behebungen und ähnliches, sondern auch für die Verträge. Das Angebot wird bereits rege genutzt. Auch das Kunden-Feedback ist sehr gut. Dabei zählt vor allem die Tatsache, dass der Prozess beschleunigt, vereinfacht und eine Menge an Papier eingespart werden kann. Vorteile also sowohl für Kunden, als auch für Mitarbeiter, die es zu nutzen gilt.

## UND SO FUNKTIONIERT ES

- Der Kunde registriert sich einmalig und unterschreibt für diese Dienstleistung einen eigenen Vertrag. Die digitale „Erstunterschrift“ auf dem Tablet dient dabei sozusagen als persönlicher Ausweis und als Vorlage bei zukünftigen Unterschriften.
- Jedes Mal, wenn der Kunde eine Operation durchführt, unterschreibt er am Tablet.
- Auf Wunsch kann der Kunde sich jedoch den Buchungsbeleg ausdrucken lassen.

## SCHNELL, EINFACH UND SICHER

Die auf dem Tablet getätigte Unterschrift wird sicher und unveränderbar als elektronisches Dokument gespeichert. Somit wird eine eindeutige Zuordnung zwischen Unterschrift und Unterzeichnendem, sowie zwischen Unterschrift und elektronischem Dokument gewährleistet. Es handelt sich also um einen wesentlichen Beitrag zur Vereinfachung und Beschleunigung der Tätigkeiten zugunsten der Kunden.

## GEWINNSPIEL

Unter all jenen, die im Laufe des Monats den Servicevertrag für die „digitale Unterschrift“ aktivieren, wird ab 01. Juli 2016 jeden Monat ein iPad Mini 4 verlost. Zudem nehmen alle, die den Service innerhalb 31. Dezember 2016 aktivieren, an der Endverlosung von 1 Apple iPhone 6S 64 GB teil.



Ich unterstütze die Kunden bei ihren täglichen Bankgeschäften. Meine Aufmerksamkeit lege ich dabei auch auf die „kleinen“ Kundenanliegen.

**FLORIAN GASSER**  
Filialmitarbeiter, Brixen

# Ein Blick auf die Finanzmärkte

Nie wieder Zinsen auf Ersparnis?

„Nie wieder Zinsen auf Ersparnis!“ Diese provozierende Überschrift stand letzten Dezember in der Bild-Zeitung zu lesen.

## RENDITEN AUF HISTORISCHE TIEFS

Die ultralockere Geldpolitik der EZB sorgte für kräftig steigende Kurse bei den Staatsanleihen der Euro-Länder, deren Renditen auf neue Allzeit-Tiefs gefallen sind und in vielen Fällen sogar in den negativen Bereich gerutscht sind. Aktuell (Stichtag 25.07.2016) liegt die „Schatz-Rendite“, d.h. jene für zweijährige Schatzanweisungen des Bundes, bei minus 0,65 Prozent. Dies bedeutet, dass der Anleger jährlich über einen halben Prozentpunkt Zinsen an Deutschland, das als vertrauenswürdigster Schuldner im Euro-Raum gilt, zahlen muss, um dessen Staatsanleihen mit dieser Laufzeit zu erwerben.

## DIE LOGIK DER MÄRKTE AUF DEN KOPF GESTELLT

Die Logik der Märkte ist also auf den Kopf gestellt: Noch bis vor kurzem war es undenkbar, dass Anleihen negative Renditen aufweisen, während es jetzt fast die Regel geworden zu sein scheint. Unter den Euro-Ländern bieten derzeit für die Laufzeit von zwei Jahren nur die Staatsanleihen von Portugal und Griechenland positive Renditen.

## NIEDRIGE ZINSEN MINDESTENS BIS 2020

Dieser Umstand, der für risikoarme Anlagen so belastend ist, wird leider noch lange anhalten. Denn die EZB hat bei mehreren Gelegenheiten unterstrichen, dass die Zinsen für längere Zeit auf dem aktuellen oder einem noch niedrigeren Niveau bleiben werden. Wie man aus den Preisen der Dreimonats-Euribor-Futures ableiten kann, ist zu erwarten, dass die Interbankenzinssätze mindestens bis zum Jahr 2020 im negativen Bereich verbleiben.

## WIE DIE ERSPARNISSE ANLEGEN?

Was kann ein Anleger in Anbetracht dieser Situation tun, um die Ertragsfähigkeit der eigenen Investitionen zu verbessern? Es gibt verschiedene Lösungen, von denen jede aber eine höhere Risikoneigung voraussetzt.

## UNTERNEHMENSANLEIHEN

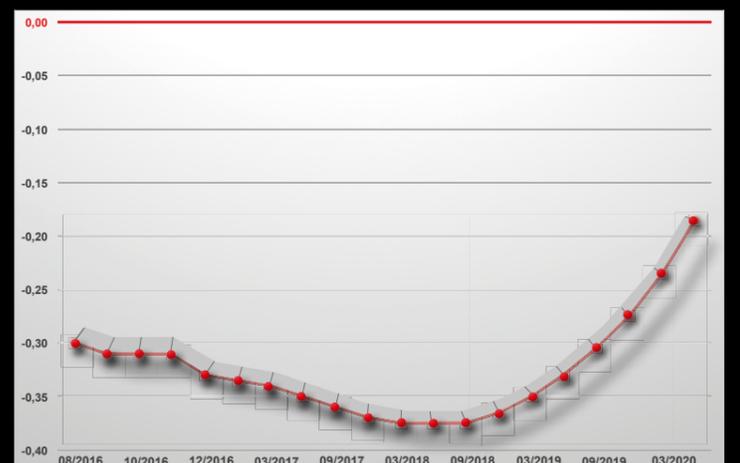
Auch wenn wir von einer zunehmenden Verlängerung der Laufzeit der Wertpapiere abraten (auch die Rendite der zehnjährigen deutschen Bundesanleihe liegt im negativen Bereich), könnte eine Lösung darin bestehen, die Anleihen von Emittenten mit einer niedrigeren Kreditwürdigkeit in Betracht zu ziehen, in erster Linie die Anleihen von Unternehmen, deren Rating im unteren Investment-Grade-Bereich oder im oberen Non-Investment-Grade-Bereich liegt, sowie in harten Währungen begebene Anleihen von Schwellenländern.

## IN AKTIENMÄRKTE INVESTIEREN

Eine Alternative könnte hingegen darin bestehen, Investitionen in Aktienmärkte in Betracht zu ziehen. Diese erfordern jedoch – im Gegensatz zu den oben genannten Anleihen – einen entschieden längeren Anlagehorizont, ideal zwischen fünf und zehn Jahren, sowie eine höhere Risikoneigung.

## DAS GEBOT DER STUNDE: DIVERSIFIZIEREN

Selbstverständlich sollte nur ein Teil des Vermögens in den oben genannten Anlageformen investiert werden, wobei in jedem Fall Investmentfonds vorzuziehen sind, um eine angemessene Diversifizierung zwischen einer Vielzahl von Emittenten zu erreichen.



Die Zinsen bleiben voraussichtlich noch lange unter null (Erwartungen für den 3-Monats-Euribor-Zinssatz zum Stichtag 25.07.2016).

# FORT KNOX DER BANK

Die Abteilung Treasury stellt sich vor: die „reichste und wertvollste“ Einheit



V.l.n.r. David Paul O'Connor, Stefano Magini, Maria Alexa Stricker, Marco Pivetta, Ester Fauri, Michael Erlacher, Simone Stranieri, Fabio Manzato, Stefan Facchini und der Abteilungsleiter Armin Weißenegger.

**Was „Fort Knox“ für die US-Regierung darstellt, dies ist die Abteilung Treasury (Finanzen) für die Südtiroler Sparkasse.**

**D**ie Abteilung Treasury ist Hüter des Vermögens der Sparkasse, das sich aus dem Eigenkapital der Bank sowie aus der von den Kunden anvertrauten oder am Geldmarkt aufgenommenen Liquidität zusammensetzt. Im Gegensatz zu „Fort Knox“ und dem Gleichnis von den anvertrauten Talenten folgend wird das Vermögen aber nicht in einem Tresor „vergraben“, sondern auf globalen Finanzmärkten angelegt, um den Wert zu bewahren und möglicherweise zu vergrößern. Es wird eine vorsichtige Anlagepolitik betrieben, auch weil die Höhe des Portefeuilles nicht konstant ist. Die Größe des angelegten Portefeuilles kann nämlich auch stark schwanken, da es Kernaufgabe einer Bank, wie es die Sparkasse ist, nicht Investmentbank zu sein,

nämlich das Geld an den Finanzmärkten anzulegen, sondern vielmehr das Geld in Form von Krediten an Familien und Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Folglich verringert sich das Portefeuille, wenn die Kreditvergabe sehr hoch ist. Umgekehrt nimmt das Portefeuille zu, wenn die Kreditrückzahlungen höher sind, als die neu vergebenen Kredite.

## LIQUIDITÄT

Die Abteilung Treasury ist auch für die Liquiditätsbeschaffung verantwortlich. Zu diesem Zweck kann die Bank zum Beispiel eigene Anleihen ausgeben, Geldmittel bei der Notenbank, auf dem Interbankenmarkt und vor allem bei ihren eigenen Kunden mittels Einlagen aufnehmen. Die Abteilung Treasury gewährleistet auf diese Weise, dass die Bank im-

**„Die Abteilung Treasury ist Hüter des Vermögens der Sparkasse, mit einem Augenmerk auf die Portfolios der Kunden.“**

mer liquid bleibt, um stets den Liquiditätserfordernissen der Kunden nachkommen zu können.

Die Mitarbeiter der Abteilung Treasury widmen sich nicht nur dem Eigenvermögen der Bank, sondern legen auch ein besonderes Augenmerk auf die Portfolios der Kunden. Die Abteilung steht dem internen Investment Komitee vor, deren Mitarbeiter unterstützen die Kundenberater in den Filialen und die Private-Banking-Teams mit ihrer Sicht der Finanzmärkte, weisen auf Chancen und/oder Risiken hin und empfehlen dementsprechend taktische Änderungen in der Zusammensetzung der Portfolios der Kunden. Eine besondere Aufmerksamkeit gilt der Suche nach Investmentfonds, die darauf abzielt, den besten Fonds für jedes Anlagebedürfnis zu ermitteln.

## BERATUNG

Und wenn am Ende von all dem noch

Fragen bleiben? Die Abteilung Treasury steht allen Beratern in den Filialen (und nicht nur ihnen) zur Verfügung, um auf alle Fragen betreffend die Finanzmärkte und hinsichtlich einzelne Finanzinstrumente einzugehen.

Zudem wird die Möglichkeit angeboten, An- und Verkaufsgeschäfte sowohl von Anleihen/Aktien, als auch von Devisen über das Treasury durchzuführen. Abteilung Treasury – nicht nur eine (vermögens-) „reiche“ Abteilung, sondern auch „wertvoll“ als Ratgeberin!

## TIPPS ZUM LESEN

### Bücherecke

Die Lesetipps des Leiters der Abteilung Treasury, Armin Weißenegger:

**Robert J. Shiller** – Irrationaler Überschlag. Warum eine lange Baisse an der Börse unvermeidlich ist



**Jeremy J. Siegel** – Aktien für die Ewigkeit: Das Standardwerk für die richtige Portfoliostrategie und eine kontinuierliche Rendite



## NEUER VERANTWORTLICHER ERNANNT

# NEUER BEREICH

Private Banking und Wealth Management

**Mit dem Ziel, die Marktpräsenz der Bank und den Bereich der Anlageprodukte zu stärken, hat die Sparkasse beschlossen, einen neuen Bereich „Private Banking und Wealth Management“ zu schaffen und diesen dem 48-jährigen Gianni Rossato anzuvertrauen.**

**R**ossato hat seine beruflichen Erfahrungen bei der Tiroler Sparkasse in Innsbruck und anschließend in der Citibank in Mailand gesammelt. Seit 1999 war er bei der Südtiroler Volksbank tätig, wo er ab 2008 Verantwortlicher der Vermögensverwaltung, anschließend des Private Bankings und

in den letzten Jahren für das Wealth Management zuständig war.

„Mit dieser Aufnahme verstärken wir einen für unsere Bank strategischen Sektor, in welchem wir in den nächsten Jahren auf eine deutliche Entwicklung setzen.“

Wir haben eine Person ausgewählt, die spezialisiert ist und unser Geschäftsbereich bestens kennt.

Als Leiter des Bereichs Private Banking und Wealth Management wird Gianni Rossato mit der Aufgabe betraut, unsere Private-Banking-Berater zu koordinieren, welche vermögende Privatkunden betreuen und diesen mit hochqualifizierter Expertise zur Seite stehen. Außerdem wird er mit seinem Team



Der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò (rechts im Bild) mit dem Verantwortlichen des Bereichs Private Banking und Wealth Management, Gianni Rossato.

für die Entwicklung neuer Anlage- und Investmentprodukte verantwortlich zeichnen“, erklärt der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor Nicola

Calabrò, der dem neuen Verantwortlichen eine gute Hand sowie den entsprechenden Erfolg in seiner neuen Führungsaufgabe wünscht.

## NEKTAR FÜR DIE WIRTSCHAFT

Plafond von 200 Mio.€ an Vorzugskrediten

Unter dem Motto „Nektar für die Wirtschaft“ stellt die Sparkasse für das Jahr 2016 einen Plafond von 200 Millionen Euro an Vorzugskrediten für die heimischen Unternehmen bereit.

Im Rahmen dieses speziellen Finanzierungsplafonds können kleine und mittelständische Unternehmen aus Südtirol Zinnsätze in Anspruch nehmen, die im Vergleich zu den Standardkonditionen wesentlich günstiger sind. Um den Unter-

nehmen klare und rasche Antworten geben zu können, hat die Sparkasse außerdem verkürzte Bearbeitungs- und Beschlusszeiten festgelegt. Die Initiative wurde im Rahmen eines Treffens zwischen der Sparkasse und den wichtigsten Südtiroler Wirtschaftsverbänden vorgestellt.

Die anwesenden Vertreter der wichtigsten Verbände, wie HDS, HGv, LVH, SHV, UVS und Verband der Selbständigen, konnten sich im direk-



Im Bild die Vertreter der Wirtschaftsverbände mit den Verantwortlichen der Sparkasse.

ten Meinungsaustausch mit der Führungsspitze der Sparkasse ein Bild über das eigens für Südtirol aufgelegte Angebot machen. Die anwesenden Vertreter

waren der einhelligen Überzeugung, dass das von der Bank neu aufgelegte Kreditprogramm den Markt beleben sowie Investitionen erleichtern wird.

## BEQUEM GELD BEHEBEN

Erster „Drive-up“-Schalter der Sparkasse

Am Faro-Parkplatz in Vahrn bei Brixen wurde der erste Drive-Up-Bankomat in Betrieb genommen. Es handelt sich um einen Bankomat-Schalter, bei dem es nicht notwendig ist, aus dem Auto auszusteigen. Einfach nur den Arm aus dem Fenster geben, Karte einsetzen und bequem sitzen bleiben.

Folgende Funktionen können in Anspruch genommen werden:

- Bargeld beheben
- Telefonwertkarte aufladen
- Kontostand abfragen
- Tag- und Nachttresor nutzen



## SPARKASSE IST MOBIL

Fahrräder und Autos für Kundenbesuche

Der persönliche Kundenkontakt steht in der Sparkasse an oberster Stelle, deshalb besuchen sie unsere Mitarbeiter persönlich.

In Bozen, Meran, Bruneck, Brixen, Trient und Verona stehen den Beratern dafür seit kurzem eigene Sparkasse-Fahrräder zur Verfügung. Gerade in den Städten ist man auf zwei Rädern viel schneller unterwegs. Noch dazu hält das Radfahren fit, ist gesund und schont die Umwelt. Für weitere Entfernungen können eigene Firmenautos genutzt werden. Sowohl die Fahrräder, als auch die Autos sind dank „Sparkasse-Look“ sehr leicht erkennbar.



## JUBILÄEN IN UNSEREN FILIALEN

Im Dienst der Kunden

Gut acht Filialen feiern heuer ihr 10-jähriges Bestehen und eine Filiale ihr 30-jähriges Jubiläum.



### FILIALE TRIENT – PALAZZO SANI



V.l.n.r.: Vittorio Paolazzi, Valentina Mattedi, Nadia Defant, Luca Zeni, Marisa Tabarelli, Irene Zamboni, Claudia Giovanella, Cinzia Tucci, Alesia Patuzzo und Mario Dal Pos (Direktor).

### FILIALE MEZZOLOMBARDO



V.l.n.r.: Anna Ferretto, Mattia Pratola, Monica Dalpiaz (Direktorin) und Stefania Gasperetti.

### FILIALE SEDICO



V.l.n.r.: Adriano Mazzocco, Sabrina Tonet, Stefania Bordin (Direktorin) und Marco Sitran.

### FILIALE BARDOLINO



V.l.n.r.: Elisa Benetti, Mara Stevanoni, Tullia Zanettin und Diego Finetto (Direktor).

### FILIALE VERONA – BORGO VENEZIA



V.l.n.r.: Diego Cristofaletti (Direktor), Giorgia Biasi und Angelo Romeo (Direktor der Hauptfiliale Verona Portanuova).

### FILIALE SAN PIETRO IN CARIANO



V.l.n.r. Paolo Marchesini, Francesca Zanolli (Direktorin), Giorgia Fraccaroli, Vittorio Donizetti und Ivan Frigali.

### FILIALE LAVIS



V.l.n.r.: Mattia Marchi, Silvio Zen, Barbara Turri und Nicola Coser (Direktor).

### FILIALE TERLAN

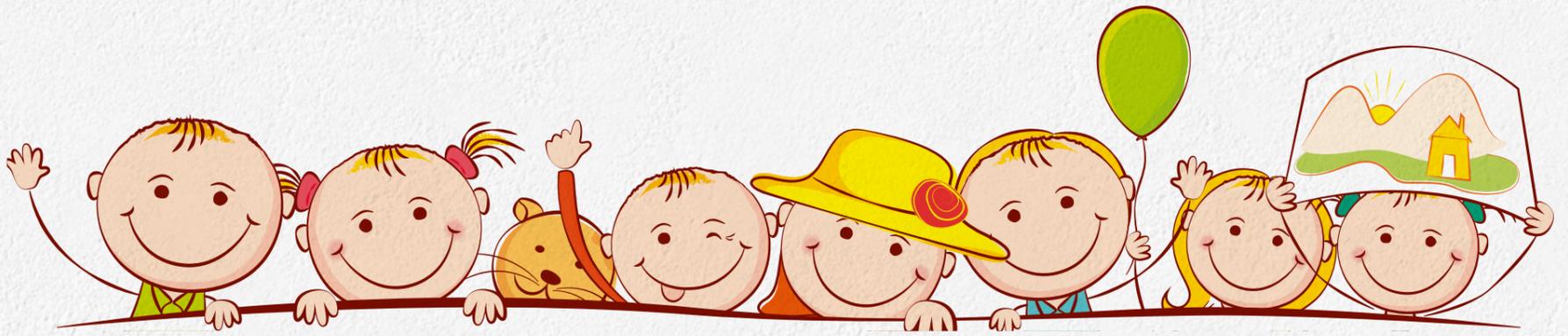


V.l.n.r. Fabian Psenner, Ursula Hofer (Direktorin), Petra Höller, Marco Perbellini

### FILIALE SAN MARTINO BUON ALBERGO



V.l.n.r.: Michele Ferrari, Michela Friggi, Alessandro Gariggio (Direktor) und Andrea Diego Giacon.



# Male deinen Sparwunsch

Der Fantasie der Kinder sind keine Grenzen gesetzt, hier einige der schönsten Zeichnungen

In der letzten Ausgabe des JOURNALS stand der Aufruf: „Mach mit und male ein Bild deines größten Wunsches, den du dir ersparen willst!“ Viele Kinder sind dem Aufruf gefolgt, haben ein Bild gemalt und es in ihre Sparkasse-Filiale gebracht, wo ein flottes Geschenk auf sie wartete. Wie angekündigt, veröffentlichen wir in dieser Ausgabe einige der schönsten Bilder.



**JAKOB BERNARD**  
Kaltern



**ANDY EGGER**  
Ahrntal



**ESTHER MARIA GRITSCH**  
Bruneck



**HANSPETER AUER**  
St. Georgen



**MICHAEL STOLZLECHNER**  
Bruneck



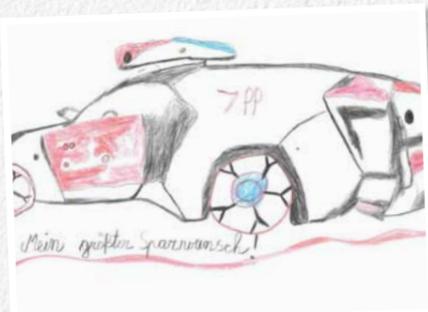
**MARA PEINTNER**  
Bruneck



**GIADA SECCI**  
Bozen



**NADIA FLORIAN**  
Kaltern



**FABIAN DELUEG**  
Klausen



**FABIAN VORHAUSER**  
Kaltern



**ANJA E GRETA GUADAGNINI**  
Predazzo



**GIANMARIA CRESCINI**  
Mestre



**LISA SEEBER**  
Pfalzen



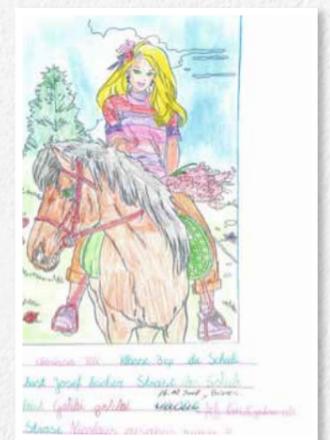
**LENA WURZ**  
Kaltern



**JULIA GASSER**  
Brixen



**LEONIE HOFER**  
Ahrntal



**CLARISSA FILI**  
Brixen