

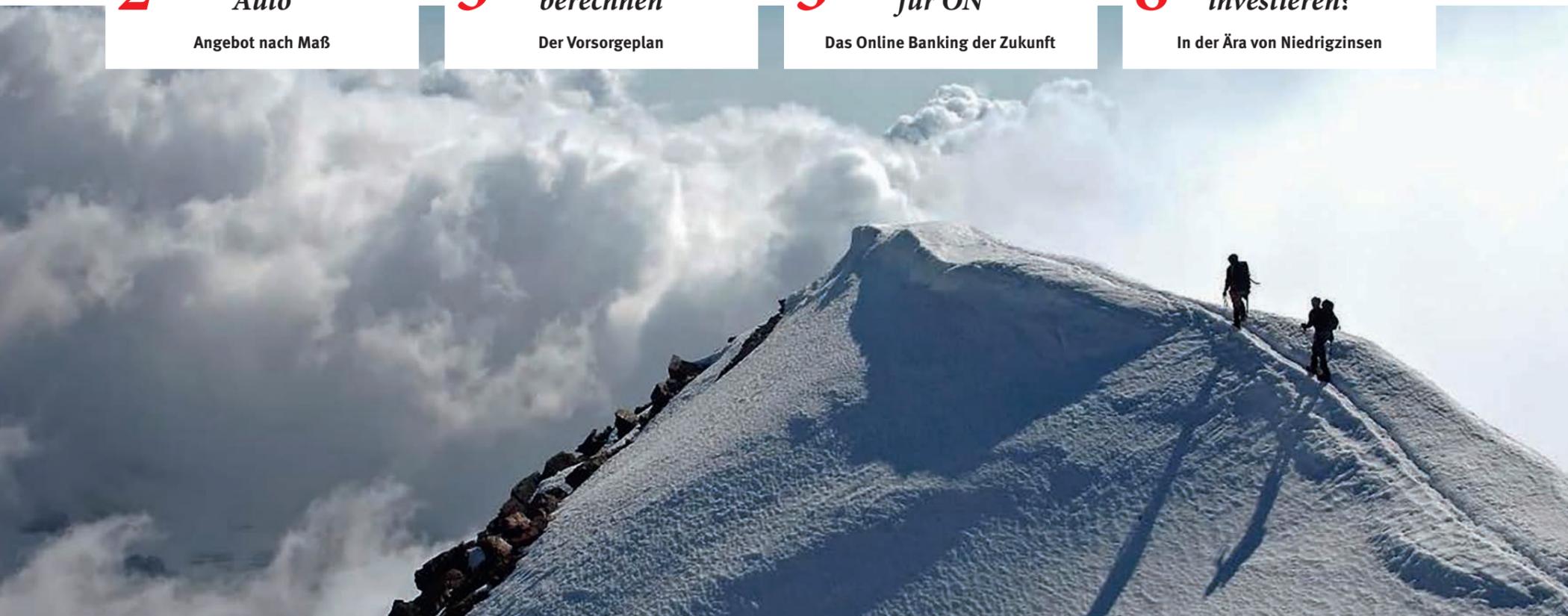
JOURNAL

2 Sparkasse
Auto
Angebot nach Maß

3 Vorsorgelücke
berechnen
Der Vorsorgeplan

5 Start frei
für ON
Das Online Banking der Zukunft

8 Wie
investieren?
In der Ära von Niedrigzinsen



DIE STRATEGIE DER SPARKASSE:

Fortsetzung des Wachstumspfad, Fokus auf Innovationskraft und Zukunftsorientierung.

Im vergangenen April wurde der neue Strategieplan 2021-23 der Gruppe Sparkasse vorgestellt. Es handelt sich um einen **ausgewogenen Plan, der Mut und Bedachtsamkeit miteinander verbindet** sowie eine Reihe von Herausforderungen und ehrgeizigen Zielen beinhaltet. Dazu gehört unter anderem die Verwirklichung der **neuen „Virtuellen Filiale“**, über die unsere Kunden **im Fernmodus sämtliche Dienstleistungen der Bank inklusive fachspezifische Beratung nutzen können** – mit anderen Worten: es wird sich um **eine virtuelle „Filiale“** handeln, **die auch neue Dienstleistungen bietet**. Qualifiziertes Bankpersonal steht beispielsweise via Video-Anruf für vielschichtige Anforderungen zur Verfügung. Gleichzeitig sollen unsere **traditionellen Filialen vor Ort gestärkt werden**. Die Sparkasse will die Beziehung und das Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden weiter ausbauen: Unsere Kunden sind heute anspruchsvoller als noch vor einigen Jahren, und wir möchten ihnen in unseren Filialen Produkte und Dienstleistungen mit entsprechendem Mehrwert bieten. Zudem werden mehrere „Servicezentren“ an verschiedenen Standorten entstehen. Das erste davon befindet sich im Stadtzentrum von Vicenza und wurde bereits eröffnet. Es handelt sich dabei um ein neues Konzept, mit dem die Sparkasse, auch in Zusammenarbeit mit Partnern, gezielt auf spezifische, auch bereichsüber-

greifende Anforderungen und Bedürfnisse eingeht. Der Strategieplan für den kommenden Dreijahreszeitraum sieht zudem auch eine kontinuierliche Fokussierung auf Nachhaltigkeit vor. Dabei kommt dem Faktor **ESG (Environmental Social Governance, zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung)** besondere Bedeutung zu. Wir sind uns bewusst, dass die Einbindung von ESG-Kriterien bei der Entwicklung von Betriebsabläufen und Produkten nicht nur eine

„Der Strategieplan 2021-23 enthält eine Reihe von Herausforderungen und ehrgeizigen Zielen.“

Notwendigkeit ist, sondern vielmehr eine **Chance** darstellt, um **mittel- und langfristig Mehrwert zu generieren**, auch unter Berücksichtigung der Entwicklung der rechtlichen Voraussetzungen. ESG erweist sich auch als nützliches Instrument bei der Einführung und Umsetzung neuer Nachhaltigkeitsparameter zur Risikobewertung in der Kreditvergabe. Was hingegen den Bereich Investments betrifft, gilt es wirtschaftliche Anreize mittelfristig mit der sozialen und ökologischen Evolution in Einklang zu bringen. Die Sparkasse hat in den letzten sechs Jahren erfreuliche Zuwächse verzeichnen können und wichtige Ziele erreicht. Der neue Strategieplan bekräftigt das Bestreben der Bank, bei den Risiken achtsam zu bleiben, **das Territorium zu unterstützen** und den Ausbau stra-

tegischer Aktivitäten zu forcieren. Der Strategieplan unterstreicht sowohl den **Wachstumspfad** als auch die **Entwicklung hin zu einem Bankenmodell, wo die Innovationskraft im Fokus steht**. Wir wollen unsere Rolle als modernes Unternehmen weiter festigen und stärken, **neue Marktentwicklungen** aufmerksam beobachten, die Wirtschaft unterstützen, und die **Chancen, die sich aus Innovation und Digitalisierung** ergeben, bestmöglich nutzen.

Bereits in dieser Ausgabe unseres Journals stellen wir einige neue Dienstleistungen vor: Die Online-Banking-Plattform ON, den ersten Sofort-Versicherungsschutz mit Protection Mountain Instant,

die Beratungsplattform Sparkasse 360° und die neuen Angebote von Sparkasse Auto.

Mit dem Strategieplan verfolgt die Sparkasse die Zielsetzung, weiterhin unabhängig zu bleiben, zu den solidesten Banken Italiens zu zählen und **eine gute zukünftige Ertragskraft zu erwirtschaften**.



Nicola Calabrò
Beauftragter
Verwalter und
Generaldirektor

EINE FÜLLE VON NEUHEITEN UND VORTEILEN

Die Sparkasse steigt bei Autosystem ein und stärkt die KFZ-Langzeitmiete „Sparkasse Auto“

Die Sparkasse erweitert das Angebot für die KFZ-Langzeitmiete, welches mit der eigenen Marke SPARKASSE AUTO promotet wird. Die Bank ist eine strategische Partnerschaft mit der in diesem Bereich spezialisierten Gesellschaft Autosystem AG eingegangen und hat eine Beteiligung in Höhe von 25% erworben.

Mit der Langzeitmiete entfallen Spesen und Aufwendungen, die üblicherweise mit dem Besitz eines Fahrzeugs verbunden sind. Die Sparkasse baut nun ihr entsprechendes Angebot für Private und Unternehmen aus. Um auf die zunehmend spezifischen und unterschiedlichen Anforderungen der Kunden bestmöglich eingehen zu können, hat sich die Sparkasse für eine strategische Partnerschaft mit Autosystem AG entschieden.

Wer mittel- oder langfristig mietet, bekommt ein neues Fahrzeug. Die monatliche Mietgebühr beinhaltet Zulassung, Kfz-Steuer, Versicherung, Wartung, Revision, Pannenhilfe und vieles mehr. Unsere Kunden sparen damit nicht nur Zeit, sondern vor allem auch unvorhergesehene oder mit der Wertminderung des Fahrzeugs verbundene Kosten.

VORTEILE FÜR UNSERE KUNDEN

Der Verantwortliche der Direktion Strategische Entwicklung, **Stefano Borgognoni**, erläutert die Neuheiten.

Die Sparkasse baut nun ihr entsprechendes Angebot, das die Bank mit Beginn 2019 gestartet hat, durch eine strategische Partnerschaft aus. Was dürfen die Kunden erwarten?



Borgognoni: Mit dem Strategieplan 2021-2023 bestätigt die Sparkasse ihr Bestreben, das Angebot für Privat- und Firmenkunden weiter auszubauen und die Geschäftsbereiche der Bank zu diversifizieren. Die KFZ-Langzeitmiete ist ein Schritt in die Zukunft der Mobilität: Wir richten uns damit an Unternehmen, die sich eine nutzbringende und effiziente Fuhrparkverwaltung wünschen, und auch an Privatkunden, die auf diese Weise nicht mehr auf Risiken, unvorhergesehene Spesen sowie Wertminderung ihres Fahrzeugs zu achten brauchen.

Welche Vorteile hat der Kunde?

Borgognoni: Sparkasse Auto wird durch die neue Zusammenarbeit mit einem bekannten und erfahrenen Partner, dessen Einzugsgebiet in Norditalien sich idealerweise mit jenem der Bank deckt, deutlich gestärkt. Unsere Kunden können sich online ausführlich über unsere Angebote und die verfügbaren Modelle informieren und werden von unseren Filialen, unseren Beratern und den Profis von Autosystem unterstützt.



Es handelt sich also nicht lediglich um eine Finanzoperation, sondern um ein langfristiges Projekt?

Borgognoni: Die Entscheidung für die Beteiligung ist Teil einer Zukunftsvision, die eine solide wirtschaftliche Partnerschaft als Grundlage für die Erzielung von Synergien im gemeinsamen Einzugsgebiet, nämlich im Nordosten

Italiens, voraussetzt. Autosystem hat sich durch ein solides Management mit Top-Ergebnissen ausgezeichnet und ist ein idealer Partner für den Ausbau dieses Marktsegments: Das Unternehmen kann unseren Kunden - dank seiner in über 35 Jahren gereiften Kompetenz und Erfahrung - einen exzellenten Service bieten.



AUTOSYSTEM

Autosystem wurde von den Familien Fassina und Sina gegründet, die seit geraumer Zeit im Automotive-Sektor tätig sind und mit ihren zwei Unternehmensgruppen zusammen einen Jahresumsatz von mehr als 500 Millionen Euro verzeichnen und mehr als 16 Automarken anbieten.

Autosystem vermietet seit mehr als 35 Jahren kurz-, mittel- und langfristig Fahrzeuge an Private und Firmenkunden. Neben dem Hauptsitz in Pordenone betreibt das Unternehmen 8 weitere Filialen im Friaul (Udine), in Venetien (Padua, Treviso, Verona, Venedig, Portogruaro) sowie der Lombardei (Mailand, Brescia) und wird demnächst eine Niederlassung in Bozen, neben der Sparkasse-Filiale in der Galvanistraße in der Industriezone/Bozen Süd eröffnen. Hier kommen der Beauftragte Verwalter von Fassina Automotive, **Alessandro Fassina**, und der Präsident von Ferri Auto AG, **Giorgio Sina**, zu Wort.

glaubt wie wir fest an das Entwicklungspotenzial der Langzeitmiete. Autosystem hat ein kapillar verteiltes Filialnetz, geht mit Kompetenz und Flexibilität auf die Anforderungen der Kunden ein und hat auch während der Pandemie Standfestigkeit bewiesen: Es ist uns gelungen, 2020 dem allgemeinen rückläufigen Trend entgegenzusteuern und den positiven Kurs der vergangenen 15 Jahre weiterzuführen.



Sina: Das Abkommen mit der Sparkasse ist ein wichtiger Schritt, denn in der Langzeitmiete

liegt die Zukunft der Mobilität – für Unternehmen und für Privatkunden, in einem Markt, der im Wettbewerb steht und sich aufgrund des Elektroantriebs derzeit beträchtlich erneuert. Autosystem wird dank seiner Kompetenz und Professionalität immer mehr zum Bezugspunkt für die neue Mobilität. In den kommenden vier Jahren wollen wir unseren Fuhrpark von derzeit ca. 4.000 auf rund 6.000 Fahrzeuge ausbauen.



Fassina: Die Partnerschaft mit der Sparkasse ist uns eine Herzensangelegenheit: Die Bank



Sparkasse Auto ist eine eingetragene Marke der Südtiroler Sparkasse.



WER HEUTE VORSORGT, LEBT MORGEN UNBESCHWERTER

Die staatliche Rente wird nicht ausreichen: Mit einer Zusatzrente sichern Sie sich ab – je früher, desto besser

Die Zusatzvorsorge ist ein langfristiges Sparinstrument, mit dem Sie Ihre Vorsorgelücke – die Differenz zwischen staatlicher Rente und Ihrem letzten Gehalt – mithilfe einer Zusatzrente schließen können. Sie wird zusätzlich zur staatlichen Grundrente ausbezahlt und ermöglicht auch nach dem Rentenantritt einen angemessenen Lebensstandard.

Dass wir bereits heute an die Höhe unserer zukünftigen Rente denken sollten, ist vor allem auf zwei Faktoren zurückzuführen: einerseits auf die Reform des staatlichen Rentensystems mit der Einführung neuer, weniger vorteilhafter Regeln für die Berechnung und Inanspruchnahme der staatlichen Rente, und andererseits auf unbeständiger beruflicher Laufbahnen und folglich unregelmäßiger Einzahlungen. Daher ist eine zusätzliche Absicherung wichtig. Wer früh mit den Einzahlungen beginnt, sichert sich nicht nur finanziell für die Zukunft ab, sondern kommt auch in den Genuss zahlreicher Begünstigungen von denen jüngere Menschen umso mehr profitieren können. Die wichtigsten Instrumente, die die Sparkasse dafür bereitstellt, sind die Beratungsplattform Sparkasse 360° (siehe Interview auf Seite 6) und der Offene Pensionsfonds „Pensplan Profi“ unseres Partners Euregio Plus SVG.

OFFENER PENSIONS-FONDS „PENSPLAN PROFI“

Der Offene Pensionsfonds „Profi“ verbindet mehrere Vorteile:

- ✓ Beitragszahlungen in die Zusatzrentenformen sind bis maximal 5.164,57 Euro jährlich von der Steuer absetzbar. Zusatzrentenleistungen kommen in den Genuss einer begünstigten Besteuerung, der angewandte Steuersatz variiert zwischen 15% und 9%.

- ✓ Anlage in Finanzinstrumente, die stark auf soziale und ökologische Verantwortung (sogenannte ESG-Kriterien) achten.
- ✓ Anwendung des sogenannten Life Cycle-Konzeptes, aufgrund dessen die Anlagestrategie mit fortschreitendem Alter des Eingeschriebenen an dessen sich verändernde Bedürfnisse angepasst wird.

GUTSCHEIN FÜR KINDER

Die Sparkasse möchte der jungen Generation eine Startunterstützung geben: Eltern, die ihre minderjährigen Kinder in den Offenen Pensionsfonds einschreiben, erhalten für diese einen Gutschein von 30 Euro. Denn rechtzeitig vorsorgen, zahlt sich aus.

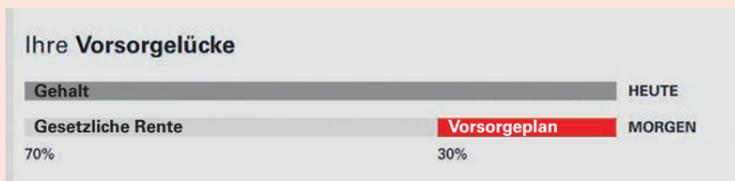


BERECHNEN SIE IHRE VORSORGELÜCKE

Zum Thema Zusatzvorsorge stellt die Sparkasse auf ihrer Webseite <https://www.sparkasse.it/de/altersvorsorge/> einen praktischen Rechner bereit, mit dem Sie das Rentenantrittsalter und die Vorsorgelücke, d. h. die Differenz zwischen dem letzten Gehalt und der staatlichen Pension, einfach und unmittelbar berechnen können.

Beispiel

Anhand einer übersichtlichen Graphik erkennen Sie so sofort ihre finanzielle Situation zum Zeitpunkt des Rentenantritts.



Scannen Sie den QR-Code und berechnen Sie gleich Ihre Vorsorgelücke!

| Ihre zu erwartende Rentensituation (Werte auf monatlicher Basis) | |
|--|----------------|
| Einkommen netto vor Pensionierung | € 3.123 |
| Gesetzliche Rente netto | € 2.179 |
| Vorsorgelücke (zu schließen mit einem Vorsorgeplan) | € 944 |
| Alter bei der Pensionierung | 61 Jahre |
| Gesamte Einzahlungsdauer | 43 Jahre |
| Renteneintrittsalter | September 2043 |

„DER SCHWARZE SCHWAN KOMMT VÖLLIG ÜBERRASCHEND“

Durchhalten und flexibler werden – das sind die Lehren aus Corona

Der Bozner Unternehmer und Sportler Giovanni Podini steht in seiner zweiten Amtsperiode an der Spitze der Südtiroler Sporthilfe. Zudem leitet er gemeinsam mit seinen Brüdern und seinem Vater das traditionsreiche Familienunternehmen, das vor kurzem auch in die Hotellerie eingestiegen ist. Ein Gespräch über Sport, Wirtschaft und Privates.

Sie sind vor kurzem erneut zum Präsidenten der Südtiroler Sporthilfe gewählt worden. Gratulation. Durch Corona ist es auch im Sport zu großen Einschränkungen gekommen. Welche Sportarten haben am meisten gelitten?
Eigentlich alle Sportarten, besonders jedoch hat der Mannschaftssport die größten Einschränkungen erlebt.

Was steht auf Ihrer Liste ganz oben für die nächsten 4 Jahre als Präsident?

Das oberste Ziel sind die Olympischen Spiele. Wir arbeiten daran, die jungen Südtiroler Sportler/Innen darauf vorzubereiten. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verbindung zwischen Sport und Schule. Viele kommen oft mit dem Lernen nicht mehr nach, aufgrund der sportlichen Wettkämpfe, aber da muss es auch zu einem Umdenken von Seiten der Schulen kommen. Der Sportnachwuchs braucht die Möglichkeit, den Schulstoff auf eine andere Weise nachholen zu können. Wir stehen im Austausch mit den Schulen und wollen ein Konzept erarbeiten, dass wir eine bessere zukünftige Vereinbarkeit schaffen.

Sie waren selbst aktiver Handballspieler bei Bozen in der Serie A und in der Nationalmannschaft. Was haben Sie vom Sport ins spätere Berufsleben mitgenommen?

Sehr viel. Die Einheit, den Teamgeist, klar definierte Ziele zu haben und dass man nie aufgeben soll. Auch wenn die Mannschaft im Rückstand ist, man muss bis zum Schlusspfeiff kämpfen und dabei bleiben. Dies ist auch im Berufsleben so.



**GIOVANNI PODINI
IM INTERVIEW**



vor kurzem nach Rom geradelt mit einem Freund.

QR-Code zum Video-Interview.

Wohin geht ihre nächste längere Reise? Weshalb gerade dorthin?

Ich möchte auf eine Mittelmeerinsel reisen. Dort gibt es viel Leichtigkeit und es herrscht mediterranes Flair.

Welches Buch liegt am Nachtkästchen oder haben Sie letzthin gelesen?

Es liegen drei, ein wirtschaftliches, ein philosophisches und ein poetisches: „Die Kunst des guten Lebens“ von Rolf Dobelli; „Value Investor“ von Spier Guys und „Der Prophet“ von Khalil Gibran.

Welcher besondere Wein liegt im Keller?

Ampeleia und Empatia, aus dem Weingut der Familie.

Wo außerhalb von Südtirol würden Sie sonst gerne leben?

Auf einer Mittelmeerinsel.

Idealer Rückzugsort?

Seis am Schlern

Bevorzugter Mannschaftssport?

Handball und Eishockey.

Welche Erfahrungen haben Sie als erfolgreicher Unternehmer in diesem Corona-Jahr gesammelt?

Diese Zeit hat gezeigt, dass nichts beständig ist. Nicht nur unternehmerisch, sondern auch im Leben. Der Schwarze Schwan kommt, man weiß nicht wann und er verändert dein Leben. Man muss noch

tels für 20 Jahre übernommen. Was reizt Sie an diesem Sektor?

Gerade der Tourismus erlebt in Zeiten von Corona eine Neuausrichtung. Man fliegt nicht mehr weit weg und sieht sich die Sachen in der Nähe an. Tourismus hat ein besonderes Flair, man heißt Gäste willkommen und nicht Kunden. Es ent-

„Nichts ist beständig. Man muss noch flexibler sein und schneller reagieren.“

flexibler sein und schneller reagieren. Das ist die Lektion der Corona-Pandemie.

Traditionelles Familienunternehmen: Wie wichtig ist der Zusammenhalt und regelmäßige Austausch mit Ihren Brüdern und Ihrem Vater?

Der Zusammenhalt ist das Um und Auf. Im Management der Gruppe sind, um dieses zu stärken, neue Familienmitglieder dazugekommen. Es erfolgt ein regelmäßiger Austausch von Meinungen und Ideen. Zudem sind auch unsere Mitarbeiter tragende Säulen und gerade in diesen schwierigen Zeiten konnten wir alle Arbeitsplätze sichern. Diese große Gemeinschaft ist im letzten Jahr noch enger zusammengewachsen und es hat sich bestätigt, dass man vereint noch stärker ist. Zudem hat man das Durchhalten gelernt.

Sie haben mehrere Standbeine, vor kurzem erfolgte der Einstieg in die Hotellerie mit dem Castel Hörtenberg, erstes 5 Sterne Haus in Bozen. Weiters wurde die Führung des Stadtho-

stehen neue Kontakte, man erweitert seine Bekanntschaften, schafft Netzwerke. Wir hatten schon Gäste aus Japan, Australien, Amerika und China, da erfolgt ein neuer Austausch, das ist sehr spannend.

Welchen Trend sehen Sie in den nächsten Jahren sich in Südtirol entwickeln?

Das größte Geschenk ist unsere Natur und Landschaft, die müssen wir unbedingt bewahren. Immer mehr Menschen bevorzugen Südtirol als Reisedestination, denn hier findet man auch zahlreiche verborgene Schätze. Das ist der Schlüssel für Südtirol, wir haben es hier wunderschön.

Welche persönlichen Pläne haben Sie in den nächsten 10 Jahren?

Ich möchte das Zepter an meine Kinder und Enkel übergeben.

Hobbys, die man Ihnen nicht zutrauen würde?

Ich bin sehr sportlich und spiele sogar in meinem Alter noch Eishockey. Zudem bin ich



Zur Person

Geboren: am 13.12.1958

Wohnort: Bozen

Familienstand: glücklich liiert, zwei erwachsene Kinder

(Mattia und Sophia)

Derzeitige sportliche Vorlieben: Radfahren, Eishockey, Skifahren, Eisklettern

Handball: Langjähriger Spieler in der Serie A und der Nationalmannschaft; später Vorstandsmitglied und Präsident des SSV Bozen Sektion Handball

Radspport: neunfache Teilnahme „Maratona dles Dolomites“

Eishockey: Spieler der Mannschaft „vecchie glorie“ von Bozen und Meran

Motorsport: Teilnahme an den Rennen „Rally Dakar“ und „Pharaons Rally“



FAMILIE PODINI

2019 feierte die Familie Podini ihr 100-jähriges Betriebsjubiläum. Zur Unternehmensgruppe gehören neben der Stiftung Podini Foundation die Geschäftsbereiche Großhandel (Twenty), Energie, Zucker, Immobilien, Unternehmensberatung, Lebensmittelhandel und Weinproduktion.



(v.l. stehend) Alessandro, Giovanni, Stefano, Seniorchef Giancarlo (sitzend Mitte) mit Massimiliano (Sohn von Alessandro) und Sophia (Tochter von Giovanni)

ON: DIE ONLINE-BANKING-PLATTFORM DER ZUKUNFT

Die moderne, benutzerfreundliche Plattform für neue Perspektiven

Wir haben eine Online-Serviceplattform mit einem völlig neuen Konzept entwickelt: Schickes Design, Benutzerfreundlichkeit und eine erweiterte Auswahl an Funktionen. Damit erhalten unsere Kunden demnächst ein leistungsstarkes und dynamisches Multikanal-Banking-Tool für ihre Bankgeschäfte.

Dank einem neuen Architekturkonzept können wir auch rasch neue Dienstleistungen (z. B. Versicherungen, Darlehen, Finanzberatung usw.) bereitstellen und somit unsere Kunden entsprechende Mehrwerte liefern.

Sparkasse ON ist mehr als nur Online-Banking – mit ON haben wir eine dynamische Infrastruktur geschaffen, in der verschiedene Services eingebunden sind. Zum Start bietet ON unter anderem folgende Neuheiten:

Always ON YOUR SIDE PERSÖNLICH: Sie können bevorzugte Funktionen auswählen und erhalten maßge-

schneiderte Vorschläge und Empfehlungen. So haben Sie die Sparkasse immer bei sich.

Always ON TOP INNOVATIV: Weiters haben Sie die Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen online zu zeichnen. Zum Beispiel bieten wir Ihnen einen Sofort-Versicherungsschutz, bei Bedarf auch nur für einen Tag.

Always ON TIME SCHNELL: Die meisten Transaktionen erledigen Sie mit nur einem Klick, Überweisungen können Sie auch in Echtzeit durchführen und alles mit maximaler Sicherheit.



MariON heißt die neue sympathische „virtuelle Assistentin“ der Sparkasse, die die Kunden bei der Inanspruchnahme der Online-Dienste der Bank betreut.

Zu weiteren wichtigen Vorteilen zählen:

✓ **Ihre virtuelle Assistentin: MariON** hilft Ihnen beim Abrufen von Salden und Bewegungen sowie bei der Abwicklung von Überweisungen und beim Aufladen von Telefonguthaben mittels Sprachsteuerung.

✓ **Digitale Unterschrift:** praktisch direkt über ON. So sparen Sie sich den Gang in die Filiale und unterzeichnen Investmentangebote, Vertragsunterlagen für den Kontokorrentkredit oder andere Kreditanträge bequem von zu Hause.



DIGITALER WANDEL

Vier Fragen an **Stefano Borgognoni, Verantwortlicher der Direktion Strategische Entwicklung**, und an **Daniela Vitali, Verantwortliche für Digital Transformation** in der Sparkasse.



Das neue Onlinebanking ON ist Teil des Strategieplans. Inwiefern?

Borgognoni: Wie von unserem Strategieplan vorgesehen, wollen wir unser Angebot sowohl über physische als auch über digitale Kanäle für unsere Kunden ausbauen. Wir erachten unsere Filialen als einen Mehrwert, sind uns aber gleichzeitig der wachsenden Bedeutung der Digitalisierung bewusst.

Sind also beide Aspekte eng miteinander verknüpft?

Borgognoni: Das ist richtig: Über unser digitales Angebot können unsere Kunden standortunabhängig direkt und jederzeit auf die gesamte Dienstleistungspalette der Bank zugreifen – genauso wie in der Filiale. Damit ermöglichen wir eine autonome und voneinander unabhängige Nutzung der Dienste der Sparkasse im Multikanal-Modus.

Mit welcher Zielsetzung wurde ON entwickelt?

Vitali: Mit der neuen Plattform ON wird die Anwenderfreundlichkeit für die Kunden unter Berücksichtigung aktueller Marktentwicklungen optimiert. Wir wollen außerdem zusätzlich neue Produkte und Dienste anbieten, mit dem Ziel die gesamte Leistungspalette der Bank über ON zu öffnen. Damit legt die Sparkasse die Grundlagen für den digitalen Wandel hin zu einem

echtem Multikanal-Banking.

Können Sie uns einige Beispiele für die neuen Funktionen nennen, die über ON schrittweise angeboten werden?

Vitali: Derzeit arbeiten wir an der Bereitstellung der digitalen Unterzeichnung von Vertragsunterlagen, und verschiedener Supportinstrumente, die eine zunehmend flexible und direkte Interaktion zwischen Bank und Kunden ermöglichen.



SOFORT-VERSICHERUNGSSCHUTZ: PROTECTION MOUNTAIN

Die Sparkasse bietet in Zusammenarbeit mit Net Insurance das neue Produkt Protection Mountain: ein Sofort-Versicherungsschutz für Ausflüge und Sport am Berg. Über die neue Sparkasse-App ON können Sie Protection Mountain rasch, bequem und einfach aktivieren – je nach Bedarf auch nur für einen oder mehrere Tage, und für bis zu insgesamt 7 Personen.

Das Produkt wurde eigens für den Amateursport geschaffen: Wandern

und Radfahren am Berg, Sportklettern, Skifahren, Snowboarden, Langlaufen, Rodeln, Schneeschuhwandern, Eislaufen.

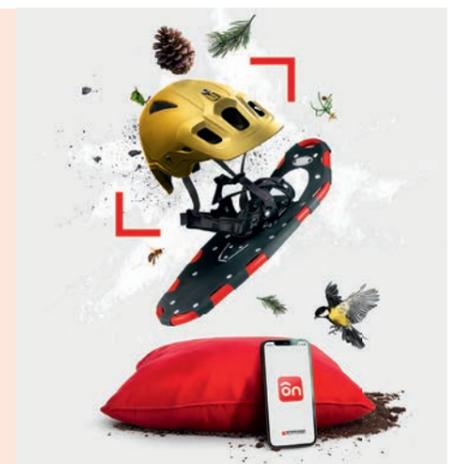
Vorteile:

- ✓ Entschädigung bei **Unfall**, unabhängig von den tatsächlich getragenen Kosten
- ✓ **Haftpflicht** (bis zu einem Maximalbetrag von 250.000 Euro) für versehentlich bei der Ausübung von



Amateursport verursachter Schäden gegenüber Dritten

- ✓ **Ersatz der Spesen** für Leistungen, die aufgrund von Krankheit oder Unfall die versicherte Person nicht nutzen konnte, z. B. Kosten für Skipass, Skiunterricht, Ausrüstungsmiete oder Hotelunterkunft
- ✓ **Ersatz für Schäden** an der Sportausrüstung der versicherten



- Person
- ✓ **Rückerstattung der Such- und Bergungskosten**





SPARKASSE 360°

Drei Fragen an **Markus Raffener**, Leiter der Abteilung Wealth & Protection.

Worum handelt es sich bei Sparkasse 360°?

Raffener: Mit Sparkasse 360° steht den Kunden, neben der professionellen Beratung von Seiten unserer Experten, eine ganzheitliche 360-Grad-Vermögensübersicht zur Verfügung. Unsere Berater/-innen können die Kunden mit der neuen Beratungsplattform fachkundig und effizient betreuen sowie maßgeschneidert und gezielt auf ihre Bedürfnisse eingehen.

Was bietet die neue Plattform? Können Sie uns konkrete Beispiele nennen?

Raffener: Die Plattform beinhaltet eine umfassende und eingehende Prüfung des Portfolios, die Analyse des Versicherungsbedarfs und die Beratung zur Vorsorge- und Nachfolgeplanung sowie hinsichtlich des Immobilienvermögens. Das Ganze gepaart mit der Möglichkeit der Auswahl von Produktangeboten der wichtigsten Investmenthäuser. Die Kunden erhalten zudem aussagekräftige graphische Darstellungen und Analysen.

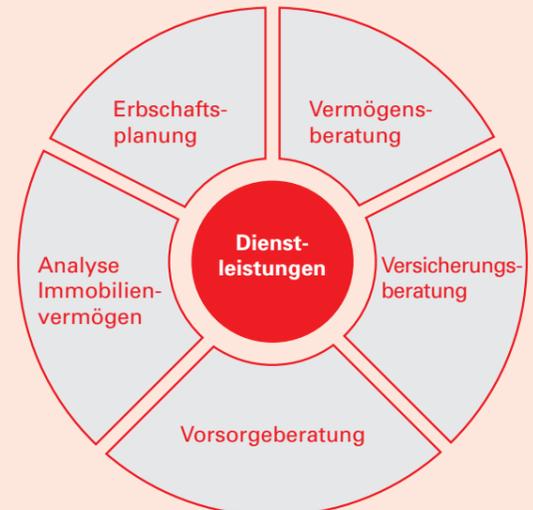
Vorteile für die Kunden



Ist Sparkasse 360° auch für die Planung der Altersvorsorge nützlich?

Raffener: Sparkasse 360° ist auch für die Zusatzvorsorge ein wertvolles Beratungsinstrument und

360° Kundenberatung



ermöglicht die grafische – und damit leicht verständliche – Darstellung der zu erwartenden gesetzlichen Altersrente und den damit zusammenhängenden Lebensstandard. Mit der Ermittlung des Einkommens, das nach dem Rentenantritt verfügbar sein wird, können wir den Kunden bei der Wahl der für ihn angemessenen Investition in einen Zusatzpensionsfonds unterstützen, um die Vorsorgelücke zu schließen.

NEUE POLICE

PROTECTION LEBEN

Langzeitschutz: So bleiben Sie in Pflege finanziell unabhängig

„Protection Leben“ heißt der neue Versicherungsschutz. Es handelt sich um eine sogenannte „Long-Term-Care-Polize“, die dann in Kraft tritt, wenn sie aus gesundheitlichen Gründen ihre Selbständigkeit verlieren. Sie bietet eine langfristige Absicherung durch monatliche Auszahlungen für Pflegebedürftige: Der Versicherungsnehmer sichert seine Selbständigkeit, und die Familie erhält konkrete finanzielle Unterstützung. Optional in Kombination mit einer Lebensversicherung.

Sparkasse und Net Insurance haben mit „Protection Leben“ ein neues Produkt entwickelt, mit dem Versicherungsnehmer sich vor unvorhergesehenen Kosten schützen können. Long Term Care (LTC) deckt sämtliche Spesen, die sich durch den Verlust der Fähigkeit zur Bewältigung des Alltags (einfache Vorgänge wie Bewegen, Waschen, Essen) bzw. krankheits-, unfall- oder altersbedingte Pflegebedürftigkeit ergeben, inklusive Demenz, Alzheimer oder Parkinson.

GROSSER BEDARF

In Italien leben derzeit über drei Millionen pflegebedürftige Menschen, die Tendenz ist steigend. Schätzungen zufolge dürften bis 2050 mehr als acht Millionen Menschen in Italien über 80 Jahre alt sein. Es wird erwartet, dass davon fünf Millionen pflegebedürftig sein werden – mit erheblichem finanziellem Aufwand für ihre Familien, denn

die Kosten für Tagespflege betragen im besten Fall um die 1.000 Euro monatlich, während für die Unterbringung in einem privaten Pflegeheim mit bis zu 4.000 Euro pro Monat zu rechnen ist.

VORZÜGE

Hier die Vorzüge der Langzeitpflegeversicherung „Protection Leben“:

- ✓ **Leibrente:** Die Versicherung bezahlt bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit – d. h. wenn der Versicherungsnehmer vier von sechs grundlegenden Alltagstätigkeiten nicht mehr eigenständig ausführen kann – bzw. bei degenerativen Erkrankungen eine monatliche Rendite von 500 bis maximal 2.500 Euro.
- ✓ **Stückelung der Prämie ohne zusätzliche Kosten:** Die Prämie wird auf der Grundlage der versicherten Rendite und des Alters des Versicherungsnehmers berechnet und kann in Jahres-, Halbjahres- oder Monatsraten gegliedert werden.



- ✓ **Steuerbegünstigungen:** Die Prämien für eine LTC sind zu 19 % von der Einkommenssteuer absetzbar. Die bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit ausbezahlte Rente fällt außerdem nicht unter die Einkommensbesteuerung für natürliche Personen.
- ✓ **Gleichbehandlung:** Im Einklang mit der Europäischen Richtlinie zur Gleichbehandlung von Männern und Frauen (Richtlinie 2004/113/EU) unterscheidet Net Insurance bei der Berechnung der Prämie nicht nach dem Geschlecht des Versicherungsnehmers. Bei gleichem Alter und gleichem Versicherungsbetrag bezahlen Männer und Frauen die

selbe Versicherungsprämie.

- ✓ **Herabsetzung:** Nach zehn Jahren Laufzeit ist eine Herabsetzung der Prämie möglich. Wird die Zahlung der Prämie nach dem zehnten Jahr ausgesetzt, bleibt die Versicherungsleistung bei Pflegebedürftigkeit auf Lebenszeit aufrecht, wenngleich in reduziertem Maß.
- ✓ **Zusatzleistungen:** Auf Wunsch kann die Versicherung um eine Risikolebensversicherung erweitert werden, die den Hinterbliebenen bei Ableben des Versicherungsnehmers (innerhalb des 79. Lebensjahres) ein Kapital in der zehnfachen Höhe der versicherten Rente ausbezahlt.

„ALLES UNTER EINEN HUT BRINGEN, IST EINE TÄGLICHE HERAUSFORDERUNG“

Ein Gespräch mit Manuela Bertagnolli, Managerin, Mutter und Präsidentin der Jungunternehmer/Innen

Manuela Bertagnolli hat einen prall gefüllten Terminkalender: Sie ist Marketingleiterin im Familienunternehmen Karl Pichler AG, wird demnächst zum 2. Mal Mutter und wurde kurz vor dem ersten Lockdown zur Präsidentin der Jungunternehmer/Innen im Unternehmerverband gewählt. Ein Gespräch über Ziele, Vereinbarkeit Familie und Beruf sowie Werte.

Frau Bertagnolli, Sie sind kurz vor Auftreten der Pandemie zur Präsidentin der Jungunternehmer gewählt worden. Die 3 wichtigsten Aspekte, die Sie den Jungunternehmern/Innen vermitteln möchten?

Der Direktivrat und ich sind voller Tatendrang gestartet und haben bei einer Klausurtagung unsere Ziele festgelegt. Plötzlich sind wir aber infolge des Ausbruchs der Pandemie radikal eingebremst worden. Wir stehen dafür, die Südtiroler Wirtschaft mitzuentwickeln, das Unternehmertum bei den jungen Menschen zu stärken und den gemeinsamen Austausch zu fördern. Unsere Kernthemen sind Personalmanagement, Vereinbarkeit Familie und Beruf, Unternehmensnachfolge und das Networking. Gerade letzteres hat besonders in der Pandemie gelitten und wir freuen uns, wenn sich die Gruppe wieder physisch treffen kann.

Sie werden gerade zum 2. Mal Mutter. Wie steht es mit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf?

Dies ist ein sehr aktuelles Thema bei mir. Es ist eine tägliche Herausforderung in der Familie und man ist hin- und hergerissen, dem ein oder anderen nicht genügend gerecht zu werden. Ich bin ständig beim Ausloten, alles unter einen Hut zu bringen. Es ist für mich ein Herzenssthema, denn ich sehe, dass noch viel Potential in der Wirtschaft liegt und



**MANUELA BERTAGNOLLI
IM INTERVIEW**

ben und gemeinsam versuchen, einen Weg zu finden.



QR-Code zum Video-Interview.

Welches sind die bedeutendsten Werte in Ihrem Familienunternehmen?

Die Werte haben schon meine Großeltern gelegt und einer der wichtigsten ist die Handschlagqualität. Für diese stehen wir auch weiterhin. Dazu zählen die Loyalität gegenüber Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden. Das langfristige Denken bei strategischen Entscheidungen und die Innovationsfreude. Wir scheuen uns nicht, neue Dinge auszuprobieren.

Mit welchen drei Worten würden Sie sich beschreiben?

Positiv, kommunikativ und neugierig.

Welche persönliche Anlageentscheidung würden Sie mit 100.000 Euro, Laufzeit mindestens 5 Jahre treffen?

Derzeit bauen wir unser Eigenheim um und das ist die beste Investition für die nächsten Jahre.

Noch was Persönliches: Wo können Sie am besten abschalten und Energie tanken?

Beim Wochenendausflug in unserem Camper, wo wir mit der Natur leben und die nackten Beine ins Gras heben.

das Betreuungssystem noch ausbaufähig ist. Viele gut-ausgebildete Mütter finden oft keinen Arbeitsplatz aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen.

Sie sind Marketingleiterin im Familienunternehmen. Weshalb haben Sie gerade diesen Bereich übernommen?

Mir war lange nicht klar, dass ich in das Familienunternehmen einsteigen werde.

wichtig, den Blick nach vorne zu richten und proaktiv zukunftsorientierte Möglichkeiten auszuloten und umzusetzen. Als eine der ersten Maßnahmen haben wir, wo möglich, das Smart Working eingerichtet. Ich denke, dass alle aus dieser Zeit lernen können, dass die physische Präsenz am Arbeitsplatz nicht immer unbedingt nötig ist. Das Smart Working ist ein zusätzlicher „Incentive“

„Die Handschlagqualität meiner Großeltern ist heute noch eines der wichtigsten Werte in unserem Familienunternehmen.“

So konnte ich mich frei entwickeln und habe nach dem Studium einschlägige Berufserfahrung gesammelt. Es wurde dann diese Position frei und ich konnte die Abteilung von Grund aufbauen. Im Marketing muss man über alle Bereiche Bescheid wissen, um dann die richtigen Strategien zu entwickeln.

Das Smart Working wurde auch bei Ihnen eingeführt. Wie sehen Sie dieses neue Arbeitsmodell, für den Arbeitgeber mehr Vor- oder Nachteile? Und für den Mitarbeiter?

Nach dem ersten Schock war es uns

für die Mitarbeiter und auch ein Zeichen der Wertschätzung.

Wie hat sich die Corona-Pandemie umsatzmäßig in Ihrem Unternehmen ausgewirkt?

Wir sind 2020 mit einem blauen Auge davongekommen. Wie es sich weiterentwickeln wird, ist noch unklar und hängt vom Aufschwung der Wirtschaft ab.

Die Holzpreise sind in den letzten Monaten stark angestiegen. Wie stehen die Aussichten für die Zukunft?

Dies ist ein zweischneidiges Schwert. Einerseits besteht das Risiko, dass Bauvorhaben, die in Holz geplant wurden, verschoben oder nicht mehr umgesetzt werden, da sie nicht mehr finanzierbar sind. Das zweite große Thema ist die Verfügbarkeit und Beschaffung von Holz und Holzwerkstoffen. Niemand kann heute vorhersehen, wie lange diese Situation noch andauern wird.

Was haben Sie aus diesem Jahr im Lockdown gelernt?

Nichts ist fix und man muss noch flexibler werden. Wir sind vor riesige Herausforderungen gestellt worden und jeder musste schauen, wie man die Situation meistert. Wichtig ist auch positiv blei-



Eine tägliche Herausforderung: Manuela Bertagnolli (rechts) hat den Eintritt ins Familienunternehmen nie bereut (v.l.): Opa Karl Pichler, Vater Roland Bertagnolli, Mutter Renate Pichler und Onkel Christian Pichler.



**Zur
Person**

Geboren: 1983

Wohnhaft: in Algend

Studium der Internationalen Wirtschaftswissenschaften in Innsbruck - Als Free Moverin ging sie für ein Jahr nach Sydney. Danach arbeitete sie bei Swarovski und Thun.

2013 Einstieg ins Familienunternehmen Karl Pichler AG 2020 Präsidentin der Jungunternehmer

Mitglied im Stiftungsrat der Stiftung Südtiroler Sparkasse

INVESTIEREN IN UNSICHEREN ZEITEN

Was machen, wenn es kaum Zinsen gibt?

Zahlreiche Anleger investieren nach wie vor konservativ. Wie soll man sich aber aktuell bei Staatsanleiherenditen um Null verhalten?

Aufgrund der niedrigen Renditen lohnt es sich derzeit kaum, Geld in Anleihen und andere festverzinsliche Wertpapiere anzulegen. Denn zu bedenken ist dabei immer, dass nach Berücksichtigung der Inflation die Realrendite der Anlage meist sehr niedrig oder sogar negativ ausfällt. Dasselbe gilt auch, wenn man das überschüssige Geld ungenutzt auf dem Konto liegen lässt.

IN AKTIEN ZU INVESTIEREN KANN NÜTZLICH SEIN
Wer in Zeiten wahrscheinlich noch länger anhaltender Nullzinsen eine positive Rendite auf seine Ersparnisse erzielen möchte, kommt daher an der Überlegung, auch in Aktien zu investieren, nicht vorbei. Man ist somit faktisch fast gezwungen, Aktien dem Depot beizumischen. Ein langfristiger Anlagehorizont ist hierbei jedoch unerlässlich. Denn nur mit der entsprechenden Ausdauer lassen sich negative Börsenphasen oder plötz-

liche, auch schmerzhaft, Rückgänge überbrücken. Eine solche Investition erfordert nicht zwangsläufig einen hohen Kapitaleinsatz. Ein Fondssparplan PAC (piano di accumulo del capitale) ermöglicht dem Sparer regelmäßig eine gleichbleibende Summe, deren Höhe aber auch verändert werden kann, über einen längeren

„Wer in Zeiten noch lang anhaltender Nullzinsen eine positive Rendite erzielen möchte, kommt an Aktien nicht vorbei.“

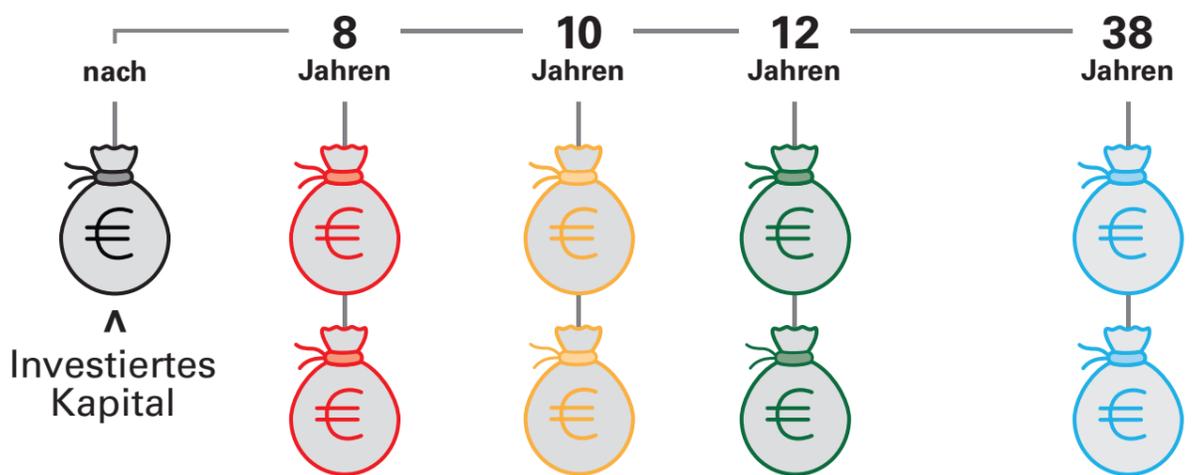
Zeitraum (idealerweise mindestens drei Jahre) anzulegen. Dies ist schon mit kleinen Geldbeträgen möglich, bereits ab 50,00 Euro. Gerade für Einsteiger/-innen (aber nicht nur) kann ein Fondssparplan (PAC) zusätzlich zu einer Einmalinvestition daher sinnvoll sein.



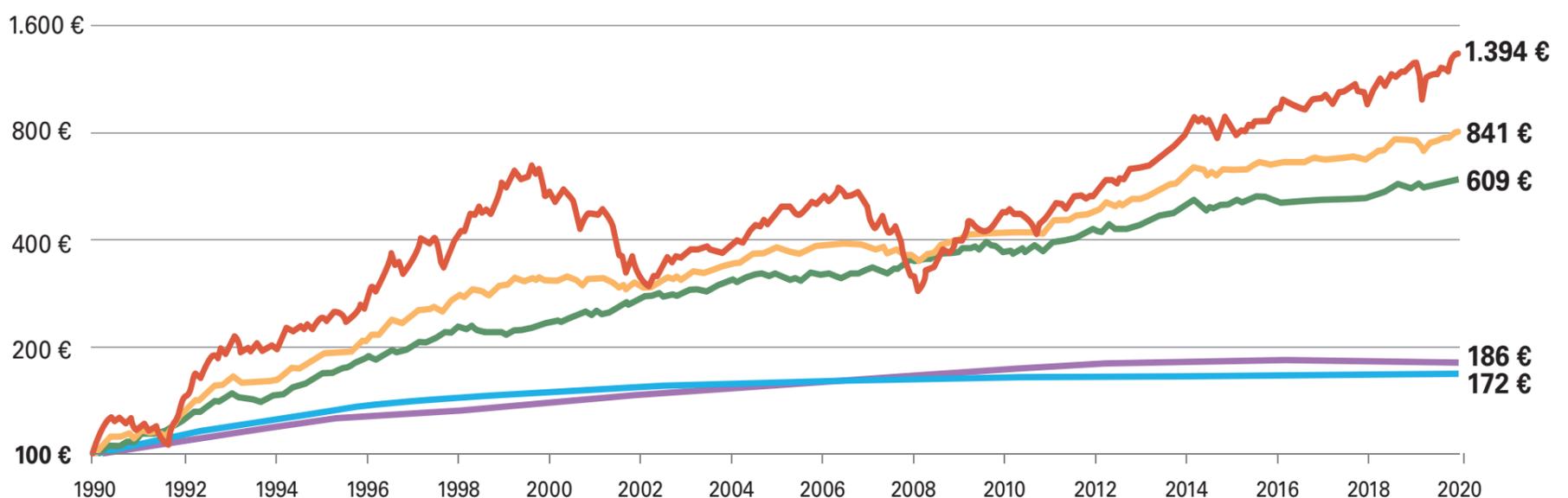
DAS TIMING WIRD ZUR NEBENSACHE

Dadurch wird auch das Timing zur Nebensache, die Frage, wann der vermeintlich richtige Zeitpunkt für den Aktienkauf gekommen ist, verliert somit an Bedeutung. So sinkt auch die Gefahr, bei Aktienhöchstständen einzusteigen, und man kann sogar von sinkenden Aktienkursen profitieren, da man dann nämlich für denselben Betrag eine größere Zahl an Fondsquoten erhält. Ein langfristiger Fondssparplan glättet somit die Schwankungen an den Börsen weitgehend aus.

Verdoppelung des Kapitals
(berechnet aufgrund der durchschnittlichen Rendite der letzten 30 Jahre)



Entwicklung Geldanlage
Das ist aus 100 Euro in den letzten 30 Jahren geworden.



Das Anfangskapital hat sich mit einer Anlage in globale Aktien (MSCI World Net Total Return-Index in Euro) in den vergangenen 30 Jahren im Durchschnitt bereits nach acht Jahren verdoppelt, während bei einer Anlage ausschließlich in Staatsanleihen der Euroländer (ICE BofA Euro Government Index) zwölf Jahre benötigt wurden. Hierbei muss jedoch vermerkt werden, dass in den kommenden Jahren bei Anlagen in Staatsanleihen aufgrund des aktuellen Niedrigzinsumfelds im günstigsten Fall wohl nur mit einer Rendite knapp über null zu rechnen ist, sodass der Anleger die Portfoliorendite in erster Linie über riskantere Anlageformen wie Aktien erzielen muss. Die Anzahl der Jahre, um das Kapital zu verdoppeln, beruht auf der durchschnittlichen Rendite der letzten 30 Jahre. Bei den aufgezeigten Werten handelt es sich um Bruttoergebnisse. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

EINE GUTE ZEIT...

... um in Sparmix zu investieren

Nutzen Sie die doppelte Chance: Festgeldkonto zu 1,5% brutto verbunden mit einem Investmentplan, mit dem Sie schrittweise in die globalen Finanzmärkte investieren.

Sparmix ist in zweierlei Hinsicht ein vorteilhaftes Produkt: auf der einen Seite ermöglicht es Ihnen, in Fonds zu investie-

ren; auf der anderen Seite bietet es Ihnen fixe Zinserträge auf jenen Betrag, der auf dem Festgeldkonto verbleibt.

RENDITE + INVESTIMENTPLAN = SPARMIX

Es geht ganz einfach:

1. Zahlen Sie mindestens 10.000 Euro auf das Festgeldkonto ein.
2. In den folgenden zwölf Monaten wird der gesamte Betrag regelmäßig und monatlich gestaffelt in Anlagefonds investiert.
3. In der Zwischenzeit wird der auf dem Festgeldkonto verbleibende Betrag zum Zinssatz von 1,5% brutto verzinst.

DIE STÄRKEN

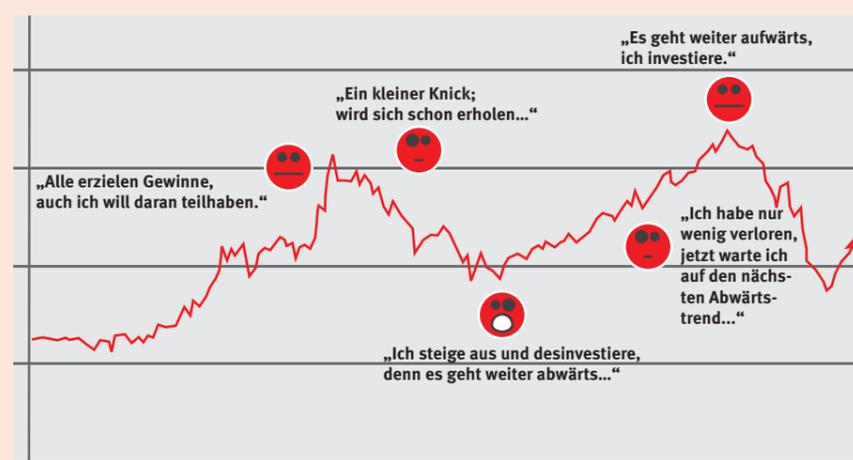
Sparmix bietet also eine Reihe von Vorteilen:

- ✓ Die Investition, die in 12 Monatsraten unterteilt ist, gestattet eine größere Diversifizierung.
- ✓ Die Minderung der Risiken des „Market Timing“ ermöglicht es, von etwaigen Aktienkurssteigerungen zu profitieren und die Auswirkungen der Volatilität zu verringern:
- ✓ Sparmix ist jederzeit liquidierbar.



DIE EMOTIONSFALLE

Wie zahlreiche Studien belegen, treffen viele Anleger ihre Entscheidungen bezüglich Investition oder Desinvestition nämlich häufig auf der Grundlage der letzten Entwicklungen – bei hoher Volatilität ist dieses Verhalten vermehrt erkennbar: Die Anleger lassen sich zu - emotional getroffenen - Investitionen verleiten und kaufen, wenn sich der Preis dem Höchstwert nähert bzw. verkaufen, wenn der Kurs auf den Mindestwert zusteuert. Bevor Sie übereilte Entscheidungen treffen, ist es ratsam, sich immer an Ihre/-n Berater/-in zu wenden.



MIT MÜHSAL ZU DEN STERNEN

Aus der Sicht unserer Finanzexperten der Einheit Research

„Non est ad astra mollis e terris via“ – das Zitat aus dem Werk *Hercules furens* von Seneca könnte Ursprung für den bekannteren Leitspruch „Per aspera ad astra“ sein.

„Durch Mühsal gelangt man zu den Sternen“ scheint auch das Leitmotiv der Finanzmärkte in den vergangenen 15 Monaten gewesen zu sein. Dem schnellsten jemals verzeichneten Kursrückgang an den Börsen zwischen Ende Februar und Ende März des vergangenen Jahres folgte die schnellste jemals verzeichnete Kurserholung.

Die Finanzmärkte haben sich somit von den Entwicklungen der Realwirtschaft entkoppelt.

Gefahr einer Spekulationsblase?

Nachdem die Börsen nach den Sternen zu greifen scheinen, stellt sich die Frage, ob man legitimerweise von einer Spekulationsblase sprechen kann und, damit im Zusammenhang, von der Gefahr eines unmittelbaren Kurseinbruchs?

Die Investmentbank Goldman Sachs hat jüngst neun Merkmale aufgelistet, welche Spekulationsblasen kennzeichnen:

- ✓ Ein übertriebener Kursanstieg und das Erreichen extremer Bewertungen, die nicht die aktuelle Unternehmensentwicklung widerspiegeln, sondern vor allem die Hoffnung eines Umsatz- und Gewinnwachstums in nicht unmittelbarer Zukunft;
- ✓ die hohen Kursniveaus werden durch neue Bewertungskriterien begründet („Dieses Mal ist es anders!“);
- ✓ die Investoren konzentrieren sich vor allem auf bestimmte Themen oder Sektoren;
- ✓ es kommt zu großen Mittelzuflüssen von Seiten der Investoren;
- ✓ lockere Kreditvergabe, sehr niedriges Zinsniveau und steigende Verschuldung im Privatsektor;
- ✓ rege Anzahl von Unternehmenszusammenschlüssen und -käufen, Börsengängen, usw.;
- ✓ das Narrativ einer neuen Ära, begründet durch Innovationen oder neue Technologien;
- ✓ ein tendenziell fortgeschrittener Konjunkturzyklus;
- ✓ Auftauchen von Bilanzskandalen oder Unregelmäßigkeiten.

Wenn man diese Liste mit der aktuellen Situation an den Börsen vergleicht, kann man wohl nur schwerlich behaupten, dass diese Merkmale auf breiter Front anzutreffen sind.

Die kritischen Sektoren

Gleichzeitig ist jedoch aber auch nicht von der Hand zu weisen, dass immer mehr Aktien einige dieser Merkmale aufzuweisen scheinen. Dies trifft vor allem auf den Technologiesektor zu, aber auch auf neue Technologien im Zusammenhang mit dem Automobilsektor sowie des Klimawandels, vor allem wenn die betreffenden Unternehmen noch keine Gewinne erwirtschaften. Darüber hinaus stehen auch die Kryptowährungen unter dem Verdacht, sich in einer Spekulationsblase zu befinden (so haben die Notierungen letzthin eine starke Kurskorrektur von ihren historischen Höchstständen erfahren). Wenngleich an den Börsen insgesamt noch keine Spekulationsblase ausgemacht werden kann, so bedeutet das nicht, dass das aktuelle Kursniveau günstig oder dass auf kurze Sicht nicht mit stärkeren Kursschwankungen zu rechnen sei.

Volatilität und Korrektur an den Finanzmärkten

Sollte es jedoch zu einem unkontrollierten Inflationsanstieg und damit zusammenhängend auch zu höheren Renditen der Staatsanleihen, insbesondere in den USA, kommen, ist wohl mit einer Zunahme der Volatilität zu rechnen. Eine damit einhergehende Korrektur des aktuell stark ausgeprägten Optimismus an den Finanzmärkten könnte aber die Basis bilden, von der aus sich der Aufwärtstrend auf mittlere Sicht fortsetzt.

DIE ZAHLENEXPERTEN DER BANK

Die Direktion Bilanz, Steuerwesen und Controlling

Wer ist für die Erfassung der Zahlen und die Ausarbeitung von Prognosen für die Sparkasse zuständig? Die Direktion Bilanz, Steuerwesen und Controlling. Ein solides und dynamisches Team, in dem mit seinen 14 Mitarbeiterinnen der weibliche Anteil die Mehrheit darstellt.

Die drei Abteilungen, aus denen sich die Direktion zusammensetzt, bestehen aus insgesamt 26 Teammitgliedern, mit einem Durchschnittsalter von 42 Jahren.

BILANZ, RECHNUNGSWESEN UND MELDEWESEN

Die Hauptaufgaben der **Abteilung Bilanz, Rechnungswesen und Meldewesen** unter der Leitung von **Giancarlo Rughetti** sind die Koordination, Überwachung und Verwaltung der gesamten Buchführung der Sparkasse und die Unterstützung der Generaldirektion und des Vertriebes in diesem Bereich.

Die Abteilung umfasst außerdem die Einheit „**Meldungen an die Aufsichtsbehörden**“, die Finanzdaten aufarbeitet und an die Aufsichtsorgane weiterleitet (Financial Reporting), sowie die Einheit „**Verwaltung Einkauf**“, die sich für das Rechnungsmanagement und die Verbuchung des Anlagevermögens verantwortlich zeichnet.

In Teamarbeit werden unter anderem die Bilanzen der Bank und der Gruppe, die Financial Reportings, Zwischenberichte, Säule-3-Offenlegung sowie die Berichte zum betriebsinternen Pensionsfonds erstellt.

STEUERWESEN

Die **Abteilung Steuerwesen** gewährleistet die korrek-



Im Bild einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Direktion Bilanz, Steuerwesen und Controlling.

te und punktuelle Erfüllung aller Steuerpflichten der Bank unter Einhaltung der geltenden gesetzlichen Bestimmungen.

Sie ist unter anderem für die Ausarbeitung der Steuer-

schaften der Gruppe in Steuerfragen.

PLANUNG UND CONTROLLING

Zu den Hauptaufgaben der **Abteilung Planung und Controlling** unter der Führung von **Hannes Niederfriniger** gehören die Organisation und Verwaltung der Informationsflüsse zur wirtschaftlichen und finanziellen Entwicklung der Bank sowie die Ausarbeitung der periodischen Berichte nach Profit- und Kostenzentren für die Governance und die verschiedenen Direktionen. Die Abteilung organisiert und koordiniert den Planungsprozess, ist verantwortlich für die Erstellung der Leitlinien hinsichtlich Festlegung der Budgets und für die Überprüfung der Umsetzung der Unternehmensziele.

„Die Rolle meiner Direktion hat sich von einer reinen Verwaltung von Zahlen und Daten hin zur Unterstützung bei strategischen Entscheidungen entwickelt.“

und Mehrwertsteuererklärung sowie der Erklärungen der Steuersubstitute zuständig und nimmt auf Rechnung der Bank und als Steuersubstitut die Steuerzahlungen vor.

Außerdem unterstützt die Abteilung die verschiedenen Organisationseinheiten der Sparkasse sowie die Gesell-



AKTIVER SUPPORT BEI STRATEGISCHEN ENTSCHEIDUNGEN

Drei Fragen an **Mario Cappelletti**, Verantwortlicher der Direktion Bilanz, Steuerwesen und Controlling.

Welche Rolle spielt die Direktion Bilanz, Steuerwesen und Controlling in einer sich verändernden Bankenwelt?

Cappelletti: Unsere Arbeit in der Bank ist in den vergangenen Jahren deutlich anspruchsvoller geworden. Parallel dazu entwickelt sich die Rolle meiner Direktion von einer reinen Verwaltung von Zahlen und Daten bzw. Reporting über den wirtschaftlichen und finanziellen Verlauf der Bankgeschäfte hin zur Unterstützung und aktiven Beteiligung bei strategischen Entscheidungen, mit denen sich die Sparkasse für die Wettbewerbsherausforderungen der kommenden Jahre vorbereitet. Zusammen mit meinem Team versuche

ich, die verfügbaren Instrumente bereitzustellen und zu aktualisieren, um die Betriebsabläufe unserer Direktion stets effizient und wirksam zu gestalten.

Wie würden Sie das vergangene Jahr aus Sicht Ihrer Direktion einstufen?

Cappelletti: Es war ein arbeitsreiches Jahr. Wir mussten unsere Bewertungen für das Geschäftsjahr mehrmals überarbeiten, neue Ziele bestimmen und Pläne zum Ausgleich etwaiger Ertragsverminderungen aufgrund pandemiebedingter Verluste ausarbeiten. Kurzum, wir sind auf Sicht gefahren und haben äußerst flexibel agiert. Ich bin zuversichtlich, dass das Schlimmste überstanden ist und

sich die Lage nun wieder deutlich verbessert. Aus unserer Sicht war 2020 eine große Herausforderung, die wir gut überstanden haben und an der wir gewachsen sind.

Abschließend eine etwas persönlichere Frage: Worauf sind Sie in Bezug auf Ihre Direktion besonders stolz?

Cappelletti: Ich denke, mein Alter und meine Position erfordern, dass ich mich vor allem der Koordination meines Teams bei seiner Arbeit und der erfolgreichen Umsetzung unserer Projekte widme. In den vergangenen Jahren haben wir nach dem altersbedingten Abgang einiger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehrere

neue Arbeitskräfte eingestellt und unser Team erneuert und verjüngt. Im selben Zug wurden unsere Arbeitsabläufe aktualisiert und zum Teil neu überarbeitet. Daran beteiligte sich das gesamte Team, allen voran die Verantwortlichen der verschiedenen Abteilungen und Einheiten. Es ist uns auch gelungen, einen Mentalitätswechsel zu verwirklichen. Damit sind wir für die Zukunft gut gerüstet. Abschließend möchte ich nochmals unterstreichen, dass der weibliche Anteil in unserer Direktion die Mehrheit darstellt: viel Erfahrung, auf welche wir bauen können, aber auch wichtiges Potential für die Zukunft. In meinen Augen ist dies eine wahre Bereicherung.



Innovative Filiale in Eppan

Die neue gestaltete Filiale in Eppan hat ihre Tore geöffnet. Verwirklicht wurde dieses neuartige Filialkonzept, das auf Innovation und Digitalisierung gründet, in Zusammenarbeit mit „Interstore I Schweitzer“. Das Konzept zeichnet sich durch ein neues Raumverständnis aus, welches die persönliche Beratung in den Mittelpunkt stellt. Gleichzeitig können Servicedienste zunehmend selbstständig in Anspruch genommen werden. Zudem ist es ein wichtiges Signal für das gesamte Überetsch und Unterland, dass die Sparkasse Eppan ausserkoren hat, um diese als Vorzeigefiliale gänzlich neu zu gestalten. Damit wird die Bedeutung des Standortes Eppan und der Nachbargemeinden unterstrichen. Im Bild v.l.n.r. **Marion Prast** (Bezirkleiterin), **Michael Walcher** (Filialleiter) und **Joachim Mair** (Vertriebsleiter).



Baum um Baum

Die Sparkasse hat sich an der Aufforstungskampagne „Mosaico Verde“ von AzzeroCO2 und Legambiente beteiligt.

Mit von der Partie waren renommierte Unternehmen wie Ikea, Barilla, Danone, Nespresso und eBay. Zusammen haben sie die Aufforstung und Aufwertung von Waldgebieten unterstützt – Baum um Baum.

Die Sparkasse hat in ihrem Einzugsgebiet die Aufforstung und den Wiederaufbau von Waldflächen in drei Territorien unterstützt, die im Herbst 2018 durch den Sturm Vaia fast vollkommen zerstört wurden. Zuerst sind die entwurzelten Bäume beseitigt worden; danach sind 3.000 Jungbäume gepflanzt worden:

- ✓ in Corvara im Gadertal;
- ✓ in Carano im Fleimstal (Trentino);
- ✓ in Zoldo in der Provinz Belluno.

Auch dank der Förderung dieses Umweltprojektes von Seiten der Sparkasse können in den kommenden 30 Jahren rund 250.000 kg CO2 absorbiert werden.

Sparkasse Sponsor von Matteo Bianchi

Der 19-jährige Leiferner Matteo Bianchi zählt zu den jungen Radtalenten Südtirols. Der Weltklasseradsportler kann bereits einige Erfolge aufweisen: Zum ersten Mal machte Matteo Bianchi international bereits vor zwei Jahren auf sich aufmerksam. Bei den Junioren Bahn-Weltmeisterschaften holte er mit nur 17 Jahren Bronze im Zeitfahren über einen Kilometer. Das Zeitfahren, die Fahrraddisziplin, die ohne Bremsen und ohne Gänge durchgeführt wird, ist mittlerweile zu seiner Spezialität geworden.

„Ich freue mich sehr über die Unterstützung von Seiten der Sparkasse und das entgegengebrachte Vertrauen. Beides kann ich sehr gut gebrauchen. Zu meinen Zielen gehören die Olympischen Spiele 2024, darauf werde ich mich in den nächsten Jahren hart vorbereiten“, so **Matteo Bianchi**.

„Matteo Bianchi steht für Präzision, Dynamik und Leistungsstärke; mit diesen Werten kann sich die Sparkasse gut identifizieren,“ erklärt **Karl Andergassen**, Direktor der Filiale Leifers.



30.000 € für Familien in Not

Die Spendenaktion von Sparkasse und Lions Club International ist erfolgreich abgeschlossen worden. Unter dem Motto „Gemeinsam für Familien in Not“ konnten die Kunden der Bank bei jeder Bankomatbehebung an Geräten der Sparkasse 1 Euro spenden. Dank einer Vielzahl von Unterstützern ist bei dieser Aktion in wenigen Monaten auf diese Weise der stolze Betrag von **25.839 Euro** zusammengekommen. Ausgehend von dieser Summe hat die Sparkasse den Betrag auf **30.000 Euro** erhöht. Die gesammelten Spenden werden von der Stiftung Lions Club für Unterstützungsmaßnahmen im Rahmen des Covid-Notstands, zum Erwerb von Einkaufsgutscheinen und für Hilfeleistungen an Jugendliche, deren Familien über unzureichende finanzielle Mittel verfügen, genutzt. Im Bild v.l.n.r. **Anna Borona**, Präsidentin des Lions Club Bozen Host, **Gerhard Brandstätter**, **Nicola Calabrò** sowie **Michele Serafini**, Past President des Rates der Gouverneure des Multidistrikts Italien des Lions Club International.



Start & Go und RADAR 2021 für innovative Start-ups

Die Sparkasse will Entwicklungsmotor und Rundum-Partner für innovative Start-up-Unternehmen in der Region werden und so das wirtschaftliche Umfeld im Territorium fördern. Zu den zahlreichen Maßnahmen und Initiativen, die bereits in diesem Bereich umgesetzt wurden, kommt nun „Start & Go“, das neue Paket für Start-up-Unternehmen hinzu. Dieses umfasst neben einer spezialisierten und qualifizierten Beratung auch eine Reihe von Finanzierungslösungen zu Vorteilsbedingungen. Die Beträge können sich auf bis zu 250.000 Euro belaufen. Das Start-&-Go-Paket wird über LDV20, der Innovationsschmiede der Sparkasse, zur Verfügung gestellt.

OPEN INNOVATION

LDV20 bietet zudem ein maßgeschneidertes Coaching

sowie ein „Open Innovation“ Beratungsprogramm an. Letzteres besteht in einer spezifischen, neuartigen Dienstleistung, die allen interessierten Firmenkunden angeboten wird, mit dem Ziel, etablierte einheimische Unternehmen mit jungen Start-ups zwecks Entwicklung fortschrittlicher Projekte zusammenzuführen.

RADAR 2021

RADAR 2021 nennt sich die zweite Ausgabe der Initiative der Sparkasse zur Förderung von Innovation in Unternehmen dank der Zusammenarbeit mit jungen Startups. Die Sparkasse organisiert die neue Auflage mit drei Unternehmen, die Kunden der Bank sind. Dies sind das Konsortium Melinda aus dem Trentino, das Unternehmen FZSoNick aus Vicenza und die Firma MSM Stampi aus Verona.



In Italien

+ 29%

Zahlungen contactless (d.h. kontaktlos, indem Karte, Smartphone oder Armbanduhr im Abstand von wenigen Zentimetern am POS-Gerät gehalten werden) im Jahr 2020



+ 80%

Zahlungen in Geschäften mit Smartphone und Wearable (mit Armbanduhr oder mit Fitness-Tracker)



+ 15%

Zahlungen über Smartphone zwecks Begleichung von Rechnungen, Mobilitätsdiensten (öffentliche Verkehrsdienste, Parkplatzgebühren, Taxi, Sharing Mobility) und zwecks Aufladen von Mobiltelefonwertkarten



DIGITAL PAYMENTS

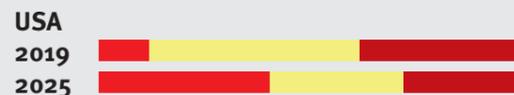
Die Zukunft ist cashless! Das bargeldlose Bezahlen nimmt zu, sowie auch das Contactless Payment und die Zahlungen über Smartphone (Mobile Payment). Das Smartphone wird zum bevorzugten Gerät für Zahlungen sowie Online-Einkäufen und löst den PC ab.

IMMER WENIGER CASH

Zahlungsformen 2019 und Prognosen 2025. Daten in %

MOBILTELEFON KARTEN BARGELD SCHECKS

0 50 100



Quelle: Il Sole 24 Ore

Weltweit

708.500.000.000

Anzahl der bargeldlos (cashless) durchgeführten Zahlungen (auf Jahresbasis)

50%

aller weltweit getätigten Zahlungen weltweit erfolgt cashless

80%

Zunahme der Anzahl der bargeldlos durchgeführten Zahlungen in den letzten 5 Jahren (von 2014 bis 2019).

IMPRESSUM: JOURNAL Nr. 2021-06, erscheint halbjährlich | Herausgeber und Eigentümer: Südtiroler Sparkasse AG, Bozen | Verantwortlicher Direktor: Hugo-Daniel Stoffella | Eintragung: Landesgericht Bozen, Nr. 1 vom 9. Jänner 1976 | Druck: Fotolito Varesco GmbH, Auer, Juni 2021 | Redaktionsschluss 24.06.2021 | Foto: Archiv Sparkasse, shutterstock.com, pixabay.com, diverse online Archive. | Die vorliegende Schrift enthält Werbeaussagen. Vor Unterzeichnung der angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen die Informationsblätter sowie die Informations- und Vertragsunterlagen, die in den Filialen verfügbar und im Internet unter www.sparkasse.it veröffentlicht sind, aufmerksam durchlesen.