

JOURNAL

02 Absicherung nach Maß

Pro Family. Versicherungsabdeckungen

04 Sparen und Anlegen

PIR. Die individuellen Ansparpläne

05 Erfolgreiche Unternehmen

Interview. Bruno Zago, der Papierkönig

06 Erbschaft und Nachfolgeplanung

Nützliche Tipps: Vermögensschutz



DIE ROLLE DES HAUPTDARSTELLERS EINNEHMEN

MIT VOLLEN SEGELN

Der neue fünfjährige Strategieplan 2017-2021 ist verabschiedet, und unsere Bank ist mit vollen Segeln unterwegs, um eine Reihe von anspruchsvollen Herausforderungen anzugehen.

Technologie und Innovation verändern das Verhalten der Anleger. Heute müssen die Banken agil und schnell sein, um die **neuen Technologien** bestmöglich zu nutzen und in ihr Angebot verstärkt einzubinden. Diese Chance gilt es wahrzunehmen, um sich weiterzuentwickeln und um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Die Nutzung der Dienstleistungen einer Bank wird immer einfacher. Im Gegenzug führt dies aber auch zu einer **Neuorientierung und -ausrichtung der Mitarbeiter/-innen**, indem neue Berufsbilder geschaffen und adäquate berufliche Fortbildungsmöglichkeiten gefördert werden. Mit dem neuen Strategieplan haben wir



Nicola Calabrò, Beauftragter Verwalter und Generaldirektor

ein **Dienstleistungsmodell** entwickelt, mit Fokus auf bestimmte **Schlüsselsegmente**, das auf einer „Omni-Channel-Banking“-Strategie gründet. Die Weiterbildung unserer Mitarbeiter/-innen, um stets eine qualitativ hochwertige Beratung zu gewährleisten, rasche Reaktionszeiten bei Kundenanfra-

gen und das Angebot von wettbewerbsfähigen Produkten stellen jene Vorzüge dar, mit denen wir uns gegenüber unseren Kunden präsentieren wollen. Wir werden auch unser **Filialkonzept** aktualisieren, das sich vom derzeit mehr traditionellen zu einem **innovativeren Modell** entwickeln wird, indem moderne Technologien verstärkt zum Einsatz kommen und redundante Tätigkeiten vermindert werden. Unser Ziel ist es, ein **einzigartiges Kundenerlebnis zu bieten**.

Hinsichtlich **Produktinnovation** ist die Sparkasse mit der bekannten Versicherungsgruppe AXA kürzlich eine wichtige Partnerschaft eingegangen. Im Zuge der Kooperation werden in den über 100 Sparkasse-Filialen Lösungen für einen **umfassenden Versicherungsschutz** für Privatpersonen angeboten. In naher Zukunft wird das Angebot auch auf Klein- und

Mittelunternehmen sowie auf Freiberufler ausgeweitet.

Was unsere Geschäftstätigkeit angeht, so haben wir diese in beachtlichem Maße weiterentwickelt. Auch **die Ergebnisse, die wir in der ersten Jahreshälfte erzielt haben, stimmen uns sehr zuversichtlich**. Insbesondere die bedeutenden Zuwächse im Vermittlungsgeschäft bestätigen das große Vertrauen, das die Kunden, die sich mit ihren Ersparnissen für die Sparkasse entscheiden, uns entgegenbringen. Hinter diesen Ergebnissen steht vor allem der aktive und dauerhafte Einsatz unserer Berater/-innen.

Anerkennend sind auch die Berichte, die vor kurzem in den Fachmedien auf nationaler Ebene über die Sparkasse erschienen sind: „Die Wiedergeburt der Sparkasse“ titelt die wichtige Wirtschaftszeitung **„Milano Finanza“** (6. Mai) und schreibt un-

ter anderem: „Einen neuen Weg einschlagen ist möglich...Den Beweis liefert das Beispiel der Sparkasse“. Worte der Anerkennung hat auch die renommierte Wirtschaftszeitung **„Il Sole 24 Ore“** (21. März) ausgesprochen: „Die Bank befindet sich mitten im Aufschwung“. Die Monatszeitschrift **„Banca Finanza“** (März-Ausgabe) hat die Titelgeschichte der Sparkasse gewidmet.

Wir sind bereit, in einem kompetitiven Marktumfeld und wandelndem Verbraucherverhalten eine Hauptrolle einzunehmen, und wollen unseren Kunden stets einen Mehrwert bieten. Für uns heißt dies, Bestehendes zu verbessern, die digitale Zukunft zeitgemäß zu gestalten und ein verlässlicher Finanzpartner zu sein, der klare Antworten gibt. Dabei wollen wir die Kunden mit Lösungen überraschen, die über ihren Erwartungen liegen.

ABSICHERUNG NACH MASS

Neues Abkommen im Bereich Bancassurance zwischen Sparkasse und AXA-Gruppe

Die Sparkasse und die im Bereich Bancassurance spezialisierte AXA-Gruppe haben eine wichtige Partnerschaft gestartet. Im Zuge der Kooperation werden in den über 100 Sparkasse-Filialen Lösungen für einen umfassenden Versicherungsschutz angeboten.

Schützen Sie, was Ihnen lieb ist: Mit den neuen Versicherungslösungen von Sparkasse und AXA. Es genügt, daran zu denken, dass es in Italien jedes Jahr über 250.000 Verletzte infolge von Verkehrsunfällen, über 600.000 Arbeitsunfälle und über drei Millionen Haushaltsunfälle gibt (Quelle: Istat 2015).

Deshalb bietet die Sparkasse jetzt mit Pro Family den "Rundum" Versicherungsschutz für die Person und für das Vermögen an. Dabei kann der Kunde aus 20 unterschiedlichen Versicherungsabdeckungen jene auswählen, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen.

Welche sind aber die möglichen Risiken für die Person und seine Familie die es abzuschließen gilt?

Die Risiken betreffen vor allem zwei Bereiche: die Person und das Vermögen.

ABSICHERUNG DER PERSON

PRO FAMILY. Es gibt konkrete finanzielle Unterstützung bei unerwarteten Ereignissen, wie einem schweren Unfall, einer ersten Erkrankung oder einem chirurgischen Eingriff und bei den damit

zusammenhängenden ungeplanten Ausgaben. Zudem werden Betreuungsleistungen zur Verfügung gestellt.

ABSICHERUNG DER PERSON

Die Leistungen im Detail:

-  Tod und bleibende Invalidität durch Unfall
-  Vorübergehende Invalidität durch Unfall
-  Spesenrückerstattung bei Unfall
-  Tagessatz bei stationärer Aufnahme
-  Arztspesen
-  Bleibende Invalidität durch Krankheit (in Kombination)
-  Verlust des Arbeitsplatzes (in Kombination)
-  Personenbetreuung (inklusive bei Leistungen der Linie Person)
-  „Second Opinion“ (Zweitmeinung) und häusliche Betreuung
-  Chirurgische Eingriffe

ABSICHERUNG DES VERMÖGENS

Auch unvorhersehbare Ereignisse im Zusammenhang mit dem Vermögen (Diebstahl, Brand, Schaden an der Photovoltaik-Anlage oder am Eigentum des Nachbarn usw.) können schnell Kosten verursachen. Deshalb gewährleistet das PRO FAMILY Paket die finanzielle Unterstützung und die Begleitung, die man in diesen Fällen benötigt.

ABSICHERUNG DES VERMÖGENS

Die Leistungen im Detail:

-  Haftpflichtversicherung Person
-  Haftpflichtversicherung Eigentum (in Kombination)
-  Rechtsschutz
-  Brandschutz Gebäude / Mietrisiko
-  Brandschutz Hausrat
-  Diebstahl Hausrat
-  Erneuerbare Energien All Risks
-  Cyber Risk (Absicherung bei Streitfällen infolge von Online-Käufen, Online-Identitätsdiebstahl, Verletzung der E-Reputation)
-  Kundendienst Haus (bei Leistungen der Linie Vermögensschutz immer inklusive; ausgenommen Haftpflichtversicherung Person, Rechtsschutz und Cyber Risk)

INTERVIEW

WELTWEIT DIE NUMMER 1

Gianluca Zanini, General Manager von Quadra Assicurazioni der AXA Gruppe Italien



AXA ist eine weltweit agierende Versicherungsgruppe, die im Jahr 1817 gegründet wurde. Mit 166.000 Angestellten und 107 Millionen Kunden in 64 Ländern gehört die AXA Gruppe zu den Weltmarktführern im Versicherungsbereich. Sie bietet Versicherungs- und Finanzlösungen im Lebens- und Schadensbereich sowie in der Vermögensverwaltung an. Zum achten Mal in Folge konnte sich AXA als weltweit wertvollste Versicherungsmarke auszeichnen.



Gianluca Zanini

Was steht hinter der Marke AXA?

ZANINI: AXA ist seit 1984 in Italien tätig, und Quadra Assicurazioni ist das jüngste Kind in der Familie AXA. Damit wollen wir unseren Partnern die Erfahrung und das erprobte Geschäftsmodell von AXA

zur Verfügung stellen, mit geeigneten Lösungen für die Person, für die Familie und für die Unternehmen.

Welche sind die Stärken von AXA und was zeichnet ihr Produktangebot aus?

ZANINI: Der Schutz der Personen, Unternehmen und Güter gehört zum Kerngeschäft von AXA. Schützen bedeutet, Menschen und Unternehmen in ihren verschiedenen Lebens- bzw. Existenzphasen zu begleiten, ihnen bei ihren Projekten, aber auch in Zeiten der Veränderung und bei Schwierigkeiten zur Seite zu stehen, indem einfache Schutzlösungen angeboten werden, die den verschiedenen Erfordernissen angepasst werden können.

Wie beurteilen Sie die mit der Sparkasse eingegangene Partnerschaft?

ZANINI: Mit großer Genugtuung haben wir dieses Vertriebsabkommen mit einem Partner, der eine lange Tradition und eine große Nähe zum Territorium aufweist, abgeschlossen. AXA stellt heute ein Vorzeigemodell im Bereich Bancassurance in Italien dar. Wir wollen in diesem Bereich wachsen, auch indem wir unser Angebot und unsere Dienstleistungen auf Partner ausweiten, die unsere Zielsetzungen im Versicherungsschutz teilen. Hinter der weltweit führenden Versicherungsmarke stehen Menschen mit Erfahrung, die täglich daran arbeiten, den Kunden Lösungen anzubieten, damit sie, gut abgesichert, ein möglichst unbesorgtes Leben führen können.

PRO FAMILY

Absichern und schützen, was Sie wirklich lieben.



ASSICURAZIONI **quadra** Società del Gruppo AXA

SPARKASSE CASSA DI RISPARMIO

Wählen Sie Ihren Versicherungsrahmen anhand Ihrer persönlichen Bedürfnisse.

Nachfolgend einige beispielhafte Kombinationsmöglichkeiten von **PRO FAMILY**.

FAMILIE

Musterprofil: wohnhaft in Bozen, Mann (40 Jahre, Arbeiter), Frau (35 Jahre), Kinder (4 und 6 Jahre)

			FAMILIE				
			17,79 € monatlich		37,15 € monatlich		

... und noch viele weitere Kombinationsmöglichkeiten.

SINGLE

Musterprofil: wohnhaft in Trient, weiblich, (40 Jahre, Angestellte)

			SINGLE				
			18,07 € monatlich		38,32 € monatlich		

... und noch viele weitere Kombinationsmöglichkeiten.

RENTNER

Musterprofil: wohnhaft in Verona, Mann (63 Jahre), Frau (61 Jahre), Rentner

			RENTNER				
			20,63 € monatlich		36,06 € monatlich		

... und noch viele weitere Kombinationsmöglichkeiten.

PRO FAMILY

DIE STÄRKEN

Unterschiedliche Versicherungsabdeckungen vereint in einem einzigen Produkt mit einem Top- Preis/Leistungsverhältnis

Stefano Borgognoni, Verantwortlicher der Direktion Business Development, und Carlo Mollica, Spezialist Produktmanagement Banking, über die Vorteile der Zusammenarbeit mit AXA.

Sparkasse und AXA haben eine Partnerschaft im Bereich Bancassurance gestartet. Warum gerade mit AXA?
BORGOGNONI: Wir sind sehr erfreut, diese Partnerschaft mit AXA eingehen zu können. Wir sind überzeugt, dass wir dank des Know-how von AXA nicht nur unsere Produkt- und Dienstleistungspalette angemessen ausbauen können, sondern unseren Kunden auch solide, zeitgemäße und maßgeschneiderte Versicherungslösungen mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können.

Worin besteht die Partnerschaft?

BORGOGNONI: Der erste Schritt der Partnerschaft besteht darin, Lösungen für einen umfassenden Versiche-



Stefano Borgognoni



Carlo Mollica

rungsschutz für Privatpersonen anzubieten. In naher Zukunft wird das Angebot auch auf Klein- und Mittelunternehmen sowie auf Freiberufler ausgeweitet.

Was unterscheidet die Versicherungslösungen, die von AXA und Sparkasse angeboten werden, von den gewöhnlichen Polizzen, die es allgemein am Markt gibt?

MOLLIKA: Unter der Dachmarke „PRO Family“ bietet die Sparkasse ab sofort ein Paket mit unterschiedlichen - den Bedürfnissen entsprechenden - Versicherungsabdeckungen mit einem einzigen Vertrag und mit einer günstigen monatlichen Rate an. Es handelt sich dabei um 20 verschiedene Absicherungen, die maßgeschneidert miteinander kombiniert werden können, und die sowohl den familiären Bereich, als auch das Vermögen betreffen. Auch der Preis, der von 18 Euro monatlich startet, ist interessant.

Welche ist die herausragende Stärke zum Vorteil der Kunden?

MOLLIKA: Zweifellos die große Flexibilität. Pro Family ist nämlich eine einfache und vollständige Lösung, die den Kunden, seine Familie und sein Vermögen in jedem Lebensabschnitt schützt. Aus diesem Grund kann der Kunde jederzeit Versicherungsabdeckungen hinzufügen oder abändern. Und es handelt sich um eine gute Absicherung, die nicht viel mehr als ein täglicher Kaffee kostet.

PIR: INDIVIDUELLE ANSPARPLÄNE

Die neue Anlageform vereint die Steuervorteile mit einer Investition in Klein- und Mittelunternehmen



Die individuellen Ansparpläne PIR („piani individuali di risparmio“) sind mit dem Haushaltsgesetz 2017 eingeführt worden, mit dem Ziel, Teil der Ersparnisse mittel- bis langfristig zu investieren und den Klein- und Mittelunternehmen (KMU) zuzuführen.

Damit verbunden sind erhebliche steuerliche Begünstigungen, vorausgesetzt die Anlage bleibt für mindestens fünf Jahre investiert.

Jede natürliche Person hat die Möglichkeit, einen PIR zu zeichnen, wobei jedes Jahr Fondsanteile in Höhe von maximal 30.000 Euro und bis zu einer Gesamthöchstgrenze von 150.000 Euro gezeichnet werden können.

Die individuellen Ansparpläne ermöglichen bedeutende Steuerbegünstigungen. Ab dem fünften Jahr nach der

Zeichnung und für alle Folgejahre ist die Anlage – bei Auflösung derselben – von der Besteuerung der Kapitalerträge und von der Erbschaftssteuer befreit.

Zum leichteren Verständnis: die Erwirtschaftung einer Rendite von 1.000 Euro, würde eine Steuerersparnis von bis zu 260 Euro bedeuten.

Die Sparkasse bietet den Fonds „Generation Dynamic PIR“ von PensPlan Invest SGR AG an. Mehr dazu im Interview daneben.

In Zusammenarbeit mit



INVESTIEREN IN DIE LOKALE WIRTSCHAFT

Fokus auf Unternehmen unserer Region



Im Foto von links: Gianni Rossato und Alessandro Giubbilei.

Interview mit dem Chief Investment Officer von PensPlan Invest, Alessandro Giubbilei, das der Verantwortliche des Bereichs Private Banking und Wealth Management der Sparkasse, Gianni Rossato, geführt hat.

Welches sind die Stärken des Generation Dynamic PIR?

GIUBBILEI: Der Fonds Generation Dynamic PIR von PensPlan Invest, den die Sparkasse anbietet, weist einige ganz besondere Eigenschaften auf: Es handelt sich um einen Mischfonds mit einem mittel-/langfristigen Anlagehorizont.

Außerdem verfügt der Fonds über keinen Vergleichsindex (den sog. Benchmark): Der Fondsmanager will von der größtmöglichen Flexibilität profitieren, um so die Chancen möglichst aller Marktzyklen zu nutzen. Und schließlich ist die spezifische Eigenschaft dieses PIR zu nennen: Bei diesem Fonds ist der Fokus nämlich auf Chancen/Möglichkeiten, die unsere Region bietet, gerichtet.

Wie unterstützt ein Anleger die lokale Wirtschaft?

GIUBBILEI: Das Produkt bietet einen zweifachen Mehrwert: einerseits eine dem eigenen Risikoprofil entsprechende Diversifizierung der Ersparnisse, andererseits eine Unterstützung der Realwirtschaft. Der vorgesehene Zeithorizont ermöglicht es, bedeutende Ressourcen stabil und dauerhaft in – auch für die Sparkasse interessante – Unternehmen unserer Region zu investieren.

Welche Anlagestrategie verfolgt der Fonds?

GIUBBILEI: Die Anlagestrategie ist jene, die unsere regionale Fondsgesellschaft kennzeichnet und auch beim Generation Dynamic PIR angewandt wird: Seit über 15 Jahren verwalten wir Vermögen für institutionelle Kunden (Pensionsfonds, öffentliche Einrichtungen usw.), und zwar seit jeher nach dem Grundsatz der Vorsicht in einem besonders schwierigen Marktumfeld, wie zum Beispiel während der Finanzkrise von 2008. Hinzu kommt die von unserem Team kontinuierlich durchgeführte Research-Tätigkeit, um die besten Anlagemöglichkeiten zu ermitteln. Kurzum, unsere Anlagestrategie ist solide und erprobt; sie baut auf die Professionalität und Erfahrung von äußerst kompetenten Fondsmanagern.

PIR: Die Vorteile



Was sind die Steuervorteile?

Wer die Anlage für mindestens fünf Jahre hält, ist von der Besteuerung der Kapitalerträge (derzeit bei 26,0% oder 12,5%) sowie von der Erbschafts- und Schenkungssteuer befreit. Gleichzeitig kann der Sparer in die Realwirtschaft investieren.



Wieviel kann ich in ein PIR investieren?

Jede natürliche Person kann nur einen einzigen PIR zeichnen. In jedem Jahr dürfen Fondsanteile in Höhe von maximal 30.000 Euro gezeichnet werden, bis zu einer Gesamthöchstgrenze von 150.000 Euro. Eine Familie kann aber selbstverständlich die Begünstigung für alle ihre Mitglieder in Anspruch nehmen. So kann z.B. eine Familie, bestehend aus drei Personen, jährlich 90.000 Euro in PIR investieren und mit der Zeit somit ein nicht unerhebliches Vermögen ansparen.



Kann ich die Anlage auch vorzeitig auflösen?

Auf alle Fälle. Der Anleger kann seinen individuellen Anlagesparplan PIR jederzeit auflösen. In diesem Fall, d.h. vor Ablauf der fünf Jahre, werden die

Kapitalerträge der ordentlichen Besteuerung unterworfen, so wie jede andere Finanzinvestition auch.



Wie hoch ist der Mindestbetrag, den ich anlegen kann?

Der Mindestbetrag der Anfangssumme beläuft sich auf 500 Euro. Man kann einen PIR auch über die bekannte Formel des Ratensparprogramms PAC zeichnen, mit einer monatlichen Folgezeichnung ab bereits 50 Euro.

DER PAPIERKÖNIG

Interview mit Bruno Zago, Gründer und Geschäftsführer der Pro-Gest

Die Medien bezeichnen ihn als „Papierkönig“ Italiens, ein Self-Made-Man, der sich vom Arbeiter zu einem erfolgreichen Unternehmer mit 1.000 Mitarbeitern und 22 Unternehmen emporgearbeitet hat und dieses Imperium als Familienbetrieb weiterhin führt. Die Rede ist von Bruno Zago, Gründer und Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Pro-Gest, Marktführer in Italien und einer der größten in Europa in der Herstellung von Papier, Karton und Verpackungen.

Sie gelten als jemand, der hart arbeitet und über unternehmerischen Instinkt verfügt. Sie haben aus dem Nichts ein Imperium aufgebaut. Welches ist das Geheimnis ihres Erfolges?



Im Bild die Familie Zago, v.l.n.r. Francesco, Alessandra, die Ehefrau Anna Maria Gasparini, Bruno Zago, Benedetta und Valentina.

Die Familie

Bruno Zago, geboren in Treviso am 04.01.1950, beginnt mit elf Jahren in einer Verpackungsfabrik zu arbeiten, um der Familie finanziell zu helfen. Dank seines Fleißes und Unternehmergeistes steigt er vom einfachen Arbeiter zum Fabrikdirektor mit nur 17 Jahren auf. Mit nur 23 Jahren gründet er sein eigenes Unternehmen. 20 Angestellte und 1 Mrd. Lire Umsatz sind die Bilanz des ersten Jahres. In 45 Jahren baut er ein Imperium auf, das er über die Familienholding Pro-Gest AG führt. Bruno Zago ist mit Anna Maria Gasparini verheiratet, die ihn in seinen unternehmerischen Entscheidungen stets unterstützt hat. Das Paar hat vier Kinder, die alle im Unternehmen mitarbeiten.

ZAGO: Ich würde nicht von Geheimnis reden. In erster Linie braucht es Einsatz. Man muss so viel Zeit wie möglich in den Betrieb investieren. Wer Unternehmer werden will, muss sich bewusst sein, dass er sein Leben dem Betrieb widmen muss. Dem Unternehmen wird alles untergeordnet, manchmal auch die Familie.

Entscheidend ist auch die Beziehung zu den Mitarbeitern auf allen Ebenen. Man muss sie wachsen lassen, sie motivieren und aufbauen, wann immer es notwendig ist. Und Teamgeist schaffen. Einer allein geht nicht weit. Als Unternehmer darf ich mich nicht ausschließlich um den Tagesablauf kümmern, sondern ich muss ständig Neuerungen entwickeln, die technologischen Innovationen verfolgen, die Produktqualität verbessern – kurzum: das Wachstum des Unternehmens vorantreiben.

Ich sage meinen Kindern immer: Die engsten Mitarbeiter habe ich mir „aufgezogen“; das müsst ihr auch tun.

Sie gelten als überzeugter Verfechter der technologischen Innovation. Ihre Betriebe gelten als Vorzeigebispiele. Was bedeutet für Sie Innovation?

ZAGO: Innovation ist notwendig, um wettbewerbsfähig zu bleiben, und man muss sich rechtzeitig darum kümmern. Wird eine Innovation im Unternehmen auch nur mit sechsmonatiger Verspätung eingeführt, bedeutet dies, Zeit verloren zu haben, die man nie wieder aufholt.

Vor allem im Lebensmittelbereich spielt das Gewicht der Verpackung eine entscheidende Rolle. Unser Ziel ist es, ein Papier zu entwickeln, das immer dünner und

leichter, aber widerstandsfähiger ist.

Die größte Herausforderung besteht heute darin, die Lieferzeiten so kurz wie möglich zu halten, vom Morgen bis zum Abend oder umgekehrt. Ich erzähle Ihnen ein Beispiel hierzu: Ein Kunde hat am Freitagabend angerufen, weil er für Samstag eine Lieferung benötigte. Dies bedeutet, einen Mitarbeiter zu finden, der wieder in den Betrieb kommt, den Lastwagen am Freitagabend auflädt, und einen Fahrer, der die Ware am Samstag liefert. Deshalb

ist, wie ich bereits am Anfang unterstrichen habe, der Teamgeist besonders wichtig. Man muss sich mit dem Unternehmen identifizieren. Nur so gelingt es, hilfsbereite Mitarbeiter zu haben, um wettbewerbsfähig zu sein.

Was unterscheidet eine als Familienbetrieb geführte Unternehmensgruppe von einem Konzern?

ZAGO: Wir sind eine Manager-Familie. Jeder weiß, was er zu tun hat, und wir sind uns als Familie sehr einig. Natürlich haben wir auch enge Mitarbeiter und Manager, die wir heute praktisch als Teil der Familie betrachten. Der Unterschied zwischen uns und einem Konzern ist die größere Aufmerksamkeit und Flexibilität, die wir den Kunden entgegenbringen, und außerdem kennen wir unsere Mitarbeiter besser.

Ihre Kinder arbeiten alle im Betrieb mit. Das kann nicht nur Zufall sein.

ZAGO: Ich schicke voraus, dass jeder von ihnen freiwillig beschlossen hat, im Betrieb mitzuarbeiten. Als sie klein waren und ich abends nach Hause kam, hörten sie mich bei Tisch oft erzählen, was tagsüber im Betrieb vorgefallen ist. Die Probleme, die ich bei der Arbeit hatte, habe ich jedoch nie mit nach Hause genommen. Ich wollte meiner Familie diese Last nicht aufbürden. Ich habe versucht, in ihnen die Leidenschaft zu wecken, indem ich vornehmlich nur Positives erzählte, habe allerdings immer darauf hingewiesen, dass auch die guten Dinge nicht vom Himmel fallen.

Wie wurden sie eingeführt?

ZAGO: Sie haben von ganz unten angefangen. Nicht so sehr, um zu lernen (denn es braucht Jahre, bis man eine Arbeit lernt), sondern um zu verstehen, was es bedeutet, einen Kunden zu gewinnen oder zu verlieren. Und auch die Stimmung der Mitarbeiter zu verstehen. Ich möchte unterstreichen, dass sie in keinsten Weise bevorzugt wurden, im Gegenteil: Wenn ein Unternehmenssohn bzw. -tochter erstmals in den Betrieb kommt, hört man oft: „Jetzt kommt Papis Söhnchen/Tochter“. Er/Sie muss eben beweisen, dass dem nicht so ist. Selbstverständlich dürfen die Kinder des Unternehmers, die in den Betrieb einsteigen wollen, nicht glauben, dass sie bereits um fünf Uhr nachmittags nach Hause gehen können. Wenn man am Freitag um zehn Uhr abends oder am Samstag um sechs Uhr früh das Fabriktor aufsperrt und jemand der Familie denkt „Hoffentlich muss das nicht ausgerechnet ich machen“, dann geht das natürlich nicht. In der Tat kommt es bei uns von zehn Mal etwa sechs Mal vor, dass es einer unserer Familie tut.

Zum Schluss noch zwei persönliche Fragen. Wie sehr beeinflusst Ihr Charakter Ihre Arbeit?

ZAGO: Sehr stark. Ich kann sehr direkt werden gegenüber meinen Mitarbeitern und zuweilen auch sehr böse, aber es ist immer gut gemeint. Wenn jemand in den Betrieb kommt, nur um seine Stunden abzusetzen, dann ist das nicht in Ordnung. Wir müssen



Bruno Zago

uns bewusst sein, dass der Kunde unser Brot ist. Man muss verstehen, dass der Kunde nicht eine Nervensäge ist, die Druck macht, sondern dass er seinerseits einen Kunden hat, der eine schnelle Lieferung benötigt. Es ist wichtig, alle Tätigkeiten gut zu machen, auch die Putzarbeiten in der Fabrik, denn man arbeitet besser, wenn es sauber ist. Auch der letzte Mitarbeiter der Produktionskette muss verstehen, warum es wichtig ist, dass auch er ordentlich arbeitet. Machst du etwas oberflächlich, dann zahlst du früher oder später den Preis dafür, und du riskierst, Kunden zu verlieren.

Der Betrieb steht bei Ihnen an erster Stelle. Aber haben Sie auch Hobbies?

ZAGO: Mit Hobbies stand ich in meinem Leben stets auf Kriegsfuß, weil ich nie Zeit hatte. Ich habe mich von Anfang an meiner „Berufung“ gewidmet, meinen Betrieb aufzubauen. Jetzt habe ich mir aber einen kleinen Luxus erlaubt und einen Weinberg gekauft und eine Kellerei errichtet. Ich bin kein Bauer, aber ich kann mich dieser Tätigkeit als Unternehmer widmen, indem ich die richtigen Mitarbeiter auswähle und diese wachsen lasse. Ehrlich gesagt, muss ich eingestehen, dass ich derzeit kaum Zeit für dieses Projekt habe. Aber ich habe mir vorgenommen, ab dem nächsten Jahr mindestens zwei halbe Tage in der Woche direkt vor Ort zu sein.



Das Unternehmen

Zur Gruppe Pro-Gest gehören 22 Unternehmen in sieben Regionen, die in der Herstellung von Papier, Karton und Verpackungen für Lebensmittel und Industrieprodukte tätig sind. Pro-Gest zählt heute 1.000 Mitarbeiter, einen Umsatz von 450 Mio. € und einen Gewinn vor Steuern und Abschreibungen, ausgedrückt in EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization), von 90 Mio. €. Bruno Zago investiert seit jeher in die technologische Innovation. Als Vorzeigebetrieb gilt die Papierfabrik „Cartiera di Villa Lagarina“ (Rovereto): 2005 aufgekauft hat er über 100 Mio. Euro investiert, um eine Maschine zu entwickeln, die rund um die Uhr 1.500 Meter Papier pro Minute produziert. Innerhalb des Jahres wird im Betrieb in Mantua die größte Papiermaschine Italiens ihren Betrieb aufnehmen, die 550.000 Tonnen pro Jahr produziert.

VERMÖGENSSCHUTZ UND NACHLASSPLANUNG

Nützliche Informationen und praktische Tipps



Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern gelten in Italien in Sachen Erbschaftssteuer beachtliche Begünstigungen. Aber wie lange noch? Der Höchststeuersatz kann in Deutschland und Frankreich bis zu 50 und 60 Prozent betragen. Entsprechend könnte früher oder später eine Regierung überlegen, die Steuersätze anzupassen oder wenigstens anzuheben und sie an jene der europäischen Partnerländer anzunähern. Es ist deshalb sinnvoll, dies zu bedenken. Es gibt verschiedene Ansätze:

Sowohl Familien, als auch Unternehmen sollten sich mit der Frage befassen, ob und wie sie ihr Vermögen den Erben möglichst steuerfrei übertragen können. Dies betrifft nicht nur große Vermögen, sondern auch

die ein Leben lang gesammelten Ersparnisse. Die Erbschaftssteuer kann sich diesbezüglich beachtlich auswirken, vor allem wenn man nicht beizeiten vorsorgt.

Die Nachlassplanung ist zu einem wichtigen Thema geworden, auf welches die Sparkasse-Berater ihre Kunden immer stärker sensibilisieren. Die Erbfolge zu Lebzeiten zu regeln ist nicht nur ein Recht, sondern vielleicht auch eine Pflicht, die jeder gegenüber seine Lieben wahrnehmen sollte, auch weil es Lösungen gibt, um Problematiken zu vermeiden.

FRUCHTGENUSS/NACKTES EIGENTUM

Was tun, wenn zusätzlich zu den Ersparnissen auch Liegenschaften vorhanden sind? In diesem Falle kann eine Schenkung mit Vorbehalt des Fruchtgenuss ratsam sein, eventuell auch mit Einräumung des sogenannten Rechts auf Anwachsung

(„diritto di accrescimento“) zugunsten des hinterbliebenen Ehegatten. Auf diese Weise erlischt das Fruchtgenussrecht erst mit dem Tod beider Ehepartner.

Die Bewertung des Fruchtgenusses erfolgt gemäß „Einheitstext der Erbschafts- und Schenkungssteuer“ anhand von Koeffizienten, welche die Lebenserwartung des Fruchtgenießers festlegen. Wenn sich zum Beispiel der Katasterwert einer Liegenschaft, auf welcher ein 64-jähriger Mann einen Fruchtgenuss hat, auf 100.000 Euro beläuft, so wird die Schenkungssteuer auf einen um 50 Prozent verminderten Wert, d.h. in diesem Beispiel auf 50.000 Euro, berechnet. Außerdem würde er die Steuern mit den günstigen derzeitigen Sätzen zahlen und somit eventuelle zukünftige Erhöhungen der Katasterrenditen und der Erbschafts- und Schenkungssteuern vermeiden.

DIE „NEUEN“ FAMILIEN

Wie aus den Statistiken hervorgeht, hat in den letzten Jahren die Anzahl der Familien mit Kindern, die aus verschiedenen Ehen stammen, zugenommen. Um eventuelle Probleme zu vermeiden, entscheiden sich viele Paare für eine Lebensgemeinschaft. Diese sieht aber keine Erbschaftsrechte vor. Das jüngste Cirinnà-Gesetz über die

sogenannten „eingetragenen Lebenspartnerschaften“ („unioni civili“) sieht hingegen die Erbschaftsrechte für homosexuelle Paare vor.

Die einzige Möglichkeit für Paare, die weder kirchlich, noch zivilrechtlich verheiratet sind, um den Partner in der Erbschaft zu berücksichtigen, stellt somit die testamentarische Verfügung dar.

DIE DERZEITIGE BESTEUERUNG

Für die Erbschaft- und Schenkungssteuer sind unterschiedliche Steuersätze und Freibeträge vorgesehen, die vom Verwandtschaftsgrad abhängen. Die Tabelle zeigt auf, wie man aufgrund der derzeit geltenden, hohen Freibeträge, die Zahlung der Erbschaftssteuer vermeiden kann.

Ein Elternteil hinterlässt seiner Tochter/ seinem Sohn 1 Million €	
	In Italien zur Gänze von der Erbschaftssteuer befreit
	In Deutschland: 75.000 € Erbschaftssteuer
	In Frankreich: 195.000 € Erbschaftssteuer
	In Großbritannien: 250.000 € Erbschaftssteuer

Die Besteuerung in Italien		
In gerader Linie und Ehepartner	Geschwister, Neffen und Verschwägerte	Sonstige Personen
4%	6%	8%
Freibetrag 1 Mio. € für jeden Erben	Freibetrag 100.000 € für Geschwister; kein Freibetrag für Verwandte 4. Grades u. Verschwägerte 3. Grades	Kein Freibetrag

GROSSES INTERESSE

Informationsabende der Sparkasse zum Thema Nachlassplanung



Die Teilnehmer folgten mit Interesse den Ausführungen der Referenten, die viele praktische Beispiele lieferten.

Die Sparkasse hat kürzlich eine Reihe von Informationsabenden für Kunden zum Thema Vermögensschutz und Nachlassplanung organisiert. Die Veranstaltungen fanden in Bozen, Trient, Verona, Treviso und Mailand statt. Die Teilnehmer folgten mit Interesse den Ausführungen mit vielen praktischen Beispielen von Seiten der Gastreferenten: Massimo Doria di Milano, Experte in Vermögensschutz und -übertragung, der Wirtschafts- und Steuerberater Walter Gasser sowie Sergio Zadera von Eurovita, strategischer Partner der Sparkasse im Versicherungsbereich.

VIELE VORTEILE AUS EINER HAND

Die besondere Polizza: Absicherung mit Anlage

Sparpolizzen sind eine interessante Form der Anlage, besonders in Zeiten, die von historisch niedrigen Zinssätzen geprägt sind.



Christian Margesin

Christian Margesin, Kundenberater Privates Anlagemanagement der Sparkasse, erläutert die Polizza „Multiramo 50&50“ von Eurovita, führender Versicherungsgesellschaft und strategischer Partner der Sparkasse.

Warum handelt es sich bei der Polizza „Multiramo 50&50“ von Eurovita?

MARGESIN: Eurovita 50&50“ ist das passende Produkt für all jene, die ihre Anlage diversifizieren und sich schrittweise mit den Finanzmärkten vertraut machen möchten. Die Ersparnisse werden einer professionellen Verwaltung anvertraut, und gleichzeitig bietet diese einen Schutz des eigenen Vermögens, auch im Hinblick auf die Nachlassplanung.

Welche sind die Vorteile hinsichtlich der Vermögensübertragung und Erbfolge?

MARGESIN: Die zu Gunsten der Begünstigten vorgesehenen Versicherungsleistungen fallen nicht in die Erbschaftsmasse. Im Wesentlichen ist Eurovita 50&50 das geeignete Produkt für denjenigen, der seine Vermögensnachfolge autonom regeln will.

Und unter dem steuerlichen Aspekt?

MARGESIN: Der Vorteil liegt darin, dass die Besteuerung der Kapitalerträge (capital gain) erst zum Zeitpunkt der Ausschüttung erfolgt.

Ist diese Polizza pfändbar oder beschlagnahmbar?

MARGESIN: Da es sich um ein Versicherungsprodukt handelt, kann „Eurovita 50&50“ weder beschlagnahmt noch gepfändet werden.

Gibt es sonstige Gebühren?

MARGESIN: Es fallen nur einmalige Fixkosten bei der Ersteinzahlung oder bei eventuellen Folgezahlungen an.

Fallen bei vorzeitiger Auflösung Gebühren an?

MARGESIN: Es sind keine Gebühren bei vorzeitiger Auf-

lösung, die bereits ab dem zweiten Tag nach der Zeichnung möglich ist, vorgesehen.

Fallen die in diese Polizzen eingezahlten Summen in die Bail-in Regeln, also der EU-Richtlinie über die Bankabwicklungen?

MARGESIN: Auf keinen Fall. Wie alle anderen Lebensversicherungspolizzen fällt auch diese nicht unter den Bail-in; dies stellt einen zusätzlichen Aspekt dieser Investition dar.

Die Vorteile

- keine Stempelsteuer auf den Teil, der in die sogenannte „getrennte Verwaltung“ (gestione separata) investiert wird;
- vollständig von der Erbschaftsteuer befreit,
- die Besteuerung der Erträge fällt im Durchschnitt niedriger aus;
- finanzielle und rechtliche Vorteile im Zuge der Erbfolge;
- weder pfänd- noch beschlagnahmbar;
- garantierte Mindestrendite in Höhe von 0,50% für „getrennte Verwaltung“ (gestione separata);
- akkurate Anlageverwaltung und zwei Anlageoptionen;
- stets liquides Produkt.

DER STANDPUNKT DER EINHEIT RESEARCH

Ein Blick auf die Finanzmärkte

Diversifizieren in unsicheren Zeiten

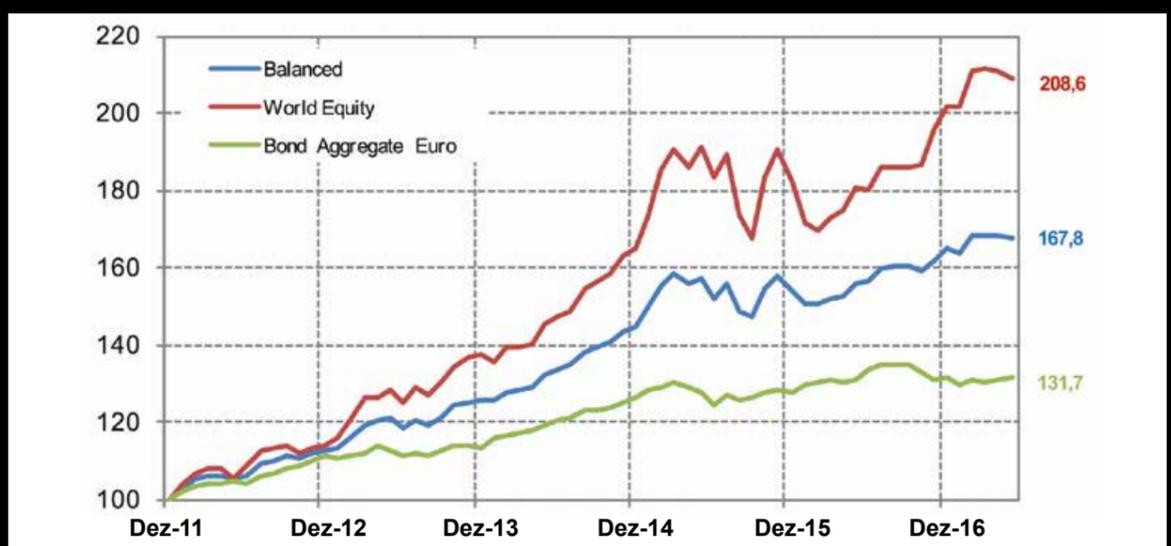
Die Zukunft ist ungewiss, oder, um es mit Mark Twain zu sagen: „Prognosen sind äußerst schwierig, vor allem, wenn sie die Zukunft betreffen.“

Obwohl sich die Anleiherenditen von den im Laufe des Jahres 2016 erzielten historischen Tiefständen gelöst haben, liegen sie doch weiterhin auf äußerst niedrigen Niveaus und sind deshalb kaum attraktiv (zum Stichtag 15. Juni bot eine fünfjährige Bundesanleihe eine negative Rendite von knapp 0,40 Prozent, während eine italienische Staatsanleihe mit gleicher Laufzeit eine Rendite von ca. 0,70 Prozent abwarf). Die politische Unsicherheit wird uns voraussichtlich auch 2017 und 2018 begleiten. Im Herbst finden die Parlamentswahlen in Deutschland und vielleicht in der ersten Jahreshälfte 2018 auch jene in Italien statt. In Italien besteht die konkrete Gefahr, dass aus den Wahlen eine europa- bzw. eurofeindliche politische Mehrheit hervorgeht. Darüber hinaus werden sich über die nächsten zwei Jahre (oder auch länger) die Brexit-Verhandlungen hinziehen.

Nachdem es unmöglich ist die Zukunft bzw. die Entwicklung der einzelnen Anlageklassen vorauszusagen, stellt die Diversifikation die einzige Möglichkeit dar, um das Risiko des eigenen Portfolios systematisch zu reduzieren. Dabei werden die Ersparnisse auf die verschiedenen Anlageklassen, unterteilt nach Regionen und Währungen, gestreut. Das derzeit niedrige Niveau der Renditen und die Aussicht, dass diese, auch wenn sie wahrscheinlich in nächster Zeit leicht steigen werden, weiterhin auf einem ausgesprochen

„Zu den preisgünstigsten Börsen zählen die Schwellenländerbörsen, aber auch Mailand und Tokio.“

niedrigen Niveau verbleiben, zwingt den Anleger zu einer klaren Entscheidung: sich bewusst mit einer niedrigen, um nicht zu sagen keiner, Rendite zufrieden zu geben oder das eigene Portfolio einem deutlich höheren Risiko auszusetzen, indem einerseits in High-Yield-Bonds und von Schwellenländern bzw. -unternehmen begebene Anleihen investiert wird, oder indem andererseits Aktien verstärkt Berücksichtigung finden. Obwohl die Bewertungen der wichtigsten Aktien-Indizes derzeit nicht als günstig betrachtet werden können, sind sie aber auch noch nicht übertrieben teuer. Dies gilt jedoch nur unter der Voraussetzung, dass – wie die Analysten weitgehend erwarten – die Unternehmensgewinne 2017 wieder zulegen, nachdem sie in den letzten Jahren zurückgegangen waren. Zu den teuersten Börsen, gemessen am Verhältnis Kurs/geschätzter Gewinn und Kurs/Buchwert, zählt derzeit die Wall Street, gefolgt von Zürich; zu den am



Die Grafik zeigt, im Zeitraum von 2012 bis heute, die Performance eines Mischportfolios (schwarze Linie), das zu 50 Prozent aus Anleihen in Euro und zu 50 Prozent aus weltweiten Aktien zusammengesetzt ist. Diese Performance wird dem „Bloomberg Barclays Euro Aggregate Bond Index“ (grüne Linie) und dem „MSCI Total Return Net World Index“ (blaue Linie) gegenübergestellt. Die Grafik zeigt also deutlich, dass ein Portfolio, das auch in Aktien (und nicht nur in Anleihen) investiert ist, besser abschneidet, als ein Portfolio, das ausschließlich in Anleihen angelegt ist.

niedrigsten bewerteten zählen hingegen verschiedene Schwellenländerbörsen, aber auch Mailand und Tokio. Unsere Berater stehen Ihnen für ein unverbindliches Gespräch gerne zur Verfügung. Sie begleiten Sie gerne, um die passende Aufteilung der Ersparnisse auf die verschiedenen Anlageklassen zu definieren, unter Berücksichtigung der persönlichen Bedürfnisse und ihrer Risikoneigung.

Wieder zulegen, nachdem sie in den letzten Jahren zurückgegangen waren. Zu den teuersten Börsen, gemessen am Verhältnis Kurs/geschätzter Gewinn und Kurs/Buchwert, zählt derzeit die Wall Street, gefolgt von Zürich; zu den am

Was bedeutet

Bloomberg Barclays Euro Aggregate Bond Index:

Er beinhaltet festverzinsliche, auf Euro lautende Anleihen mit Investment-Grade-Rating, welche überwiegend von Staaten und Unternehmen begeben wurden.

MSCI Total Return Net World Index: Es handelt sich um den wichtigsten Aktienindex der Welt. Er spiegelt die Entwicklung von etwas über 1.600 Aktien aus 23 Industrieländern wider.

JIFFY: BEZAHLEN MIT BESONDEREM „TOUCH“

Geld senden und empfangen in Echtzeit

Die Neuheit heißt „Jiffy“: die Sparkasse bietet seit Jahresbeginn diese innovative Form des Geldtransfers an und war damit eine der ersten auf nationaler Ebene. Bei den Kunden ist diese neue Möglichkeit sehr gut angekommen. Mittlerweile sind es bereits über 110 Banken in Italien, die sich dem sogenannten „Person to Person“-Dienst (P2P) von Jiffy angeschlossen haben. Gut 4,2 Millionen Menschen in Italien verwenden Jiffy bereits. Der durchschnittliche Betrag, der mittels Jiffy gesendet wird, beläuft sich auf rund 50 Euro. 40 Prozent der getätigten Transfers betreffen Beträge unter 25 Euro.

Und so funktioniert die Dienstleistung: es gibt viele und unterschiedliche Gelegenheiten dazu: Sie müssen einem Freund einen Teil der Rechnung in der Pizzeria bezahlen? Sie wollen Ihren Beitrag für ein Geschenk leisten? Sie möchten Geld Ihrer Tochter oder Ihrem Sohn senden, die/der weit weg von zuhause studiert? Der neue Dienst „Jiffy – Geld senden“, verfügbar auf der App ISI-mobile der Sparkasse, ermög-



licht es, über Smartphone in Echtzeit Geld zu senden, indem man einfach die Handynummer des Begünstigten angibt oder diese in der Telefonrubrik auswählt. Für den Begünstigten ist der Betrag sofort verfügbar. Denn die Summe wird

in Echtzeit auf dem Konto gutgeschrieben bzw. belastet. Weitere Infos und ein Video-Tutorial, das den Kunden die wichtigsten Funktionen auf einfache und anschauliche Art und Weise erklärt, gibt es auf isi.sparkasse.it

INVESTMENTPLAN

SPARMIX: DIE DOPPELTE CHANCE NUTZEN

Festgeldkonto eröffnen und nach Plan investieren

In der Null-Zins-Ära bietet die Sparkasse eine interessante Gelegenheit: Ein Festgeldkonto mit einem Zinssatz von 2% eröffnen und dieses planmäßig abgestimmt in Anlageprodukte investieren – das ist die Formel SPARMIX.

Die lockere Geldpolitik der EZB sorgt dafür, dass die Renditen der Staatsanleihen auf neue Allzeit-Tiefs gefallen und in vielen Fällen sogar

in den negativen Bereich gerutscht sind. Die Logik der Märkte ist also auf den Kopf gestellt. Diese ungewöhnliche Entwicklung der Zinssätze auf dem Geldmarkt und der damit zusammenhängende wesentliche Rückgang der Renditen haben auch Auswirkungen auf die Kontokorrentzinsen. Was kann ein Anleger in Anbetracht dieses Umstandes machen, um die Ertragsmöglichkeit der eigenen Investitionen zu verbessern?

WIE ERSPARTES ANLEGEN?

Bis vor einigen Jahren wurden die Festgeldanlagen noch mit einer lohnenden Rendite verzinst. Heute ist es so, dass eine risikolose Geldanlage kaum Rendite erwirtschaftet. Um die Chance auf eine höheren Ertrag nutzen zu können, muss man den Zeithorizont verlängern und eine Diversifizierung in unterschiedliche Anlageprodukte vornehmen. Darum bietet die Sparkasse neue Lösungen für die Sparer an.

DIVERSIFIZIEREN MIT SPARMIX

SPARMIX ist das Anlageprodukt der Sparkasse, das sämtliche Vorteile eines Investmentplans mit einer interessanten Verzinsung der liquiden Geldmittel verbindet. Die von SPARMIX verwalteten Geldmittel werden zu Beginn auf ein eigenes Festgeldkonto mit einem Zinssatz von 2% brutto eingezahlt. Das Festgeldkonto ist aus-

schließlich für Anleger bestimmt, die in einem Zeitraum von zwölf Monaten den gesamten auf dem Festgeldkonto einlegten Betrag monatlich in Anlageprodukte investieren. Auf diese Weise wird eine breite Diversifikation erreicht.

MARKET-TIMING-RISIKO VERRINGERN

Der Investmentplan ermöglicht eine größere Diversifizierung, eine schrittweise und systematische Annäherung an die Finanzmärkte und begünstigt somit Entscheidungen die weniger emotional getroffen werden. Dieser Investitionsansatz bietet eine doppelte Chance: Man kann z.B. bei steigenden Kursen der Aktien, vom Anstieg profitieren; sollte der Markt hingegen eine negative Phase verzeichnen, würden sich die Auswirkungen der Kursschwankungen in Grenzen halten. Ein Investmentplan bietet also die Möglichkeit, in einer sinkenden Phase zu günstigeren Preisen zu kaufen.

Die Vorteile

- Verzinsung von 2% brutto auf dem Festgeldkonto;
- Diversifizierung der Anlage;
- jederzeit liquidierbar;
- Verringerung der Risiken des „Market Timings“.



JEDE SEKUNDE ZÄHLT

Adam Holz knecht, Bergführer und Bergretter, Präsident von „Aiut Alpin Dolomites“



Er ist Bergsteiger, leidenschaftlicher Kletterer und als solcher Erstbegeher zahlreicher Klettertouren in den Dolomiten. Mit 17 wurde er bereits Bergführer der Grödner Klettergilde und Alpenschule „Catores“; er ist heute ein gefragter Begleiter von Managern internationaler Konzerne. Zudem, als jahrzehntelanger Berg- und Flugretter, hat er etliche gefährliche und risikoreiche Einsätze erlebt. Auch als Präsident der Flugrettung „Aiut Alpin Dolomites“ ist er sehr engagiert.

Die Rede ist von Adam Holz knecht, der kürzlich seinen 50. Geburtstag gefeiert hat und auf ein halbes Jahrhundert an wertvollen Lebenserfahrungen zurückblickt.

Wie geht man bei gefährlichen Einsätzen vor? Worauf kommt es da an?

HOLZKNECHT: Was heißt gefährlich? Gefährlich ist es immer und nie. Man muss abwägen und sich entschließen. Man versucht immer die Risiken zu vermindern. Aber man muss entscheiden; innerhalb Sekunden oder Minuten. Dabei gilt: Machen wir es so einfach und so sicher wie möglich. Oft ist ein Unfall schlimm. Letztes Jahr hatten wir einen schwerverletzten Bergsteiger, mit einem amputierten Bein. Da zählt jede Sekunde. In den vielen Jahren, in denen ich zuerst als Bergretter gearbeitet habe, habe ich viel gelernt und viel miterlebt. Entsprechend fällt die Entscheidung viel leichter. Die Erfahrung ist maßgebend.

Welchen Ratschlag gibt's Du den Bergwanderern? Was zählt?

HOLZKNECHT: Die Information. Es ist oft so, dass die Leute nicht informiert sind oder einfach nicht in der Lage sind, die Tour richtig zu planen, obwohl sie von der

technischen Seite nicht das Problem haben und es fehlt auch nicht an der Kondition. Es fehlt die Erfahrung. Man liest, was im Führer steht. Aber die Erfahrung kann man sich aus den Büchern nicht aneignen. Bei vielen Verletzungen, die wir bergen, da fehlt's nicht an der Ausrüstung. Die haben so viel mit, dass sie fast nicht gehen können. Wenn die Erfahrung fehlt, dann muss man sich umso mehr informieren

Bergsteigen gilt als eine wahre Werteschmiede. Ist Bergsteigen also auch eine Schule fürs Leben?

HOLZKNECHT: Ja. Denn beim Bergsteigen hat man das Glück, selbst entscheiden zu können. Das ist eine schöne Sache. Das empfehle ich schon jedem, und ist fürs Leben sicher eine große Erfahrung. Ganz wichtig auf dem Berg ist, dass man Eigenverantwortung übernehmen muss. Ich kann Informationen sammeln, aber entscheiden muss ich dann selber.

Ohne Leidenschaft und Hartnäckigkeit gibt es keine herausragenden Leistungen. Auch in Deinem Fall trifft dies zu?

HOLZKNECHT: Leidenschaft ist schon wichtig, vor allem im Ehrenamt. Und man wächst dann im Verein mit und lässt sich von den anderen mitreißen und begeistern. Meine Leidenschaft ist Klettern, aber dann begeistert man sich auf für die Bergrettung. Ich hätte mir früher nie gedacht, dass ich Stationsleiter der Bergrettung werden würde, und, stell dir vor, sogar Präsident vom Aiut Apin. Da hätte ich früher gesagt, das mache ich nie!

Und Hartnäckigkeit?

HOLZKNECHT: Hartnäckigkeit, ja, diese hängt vom Ehrgeiz ab. Der eine ist ehrgeiziger, der andere weniger. Mit Ehrgeiz erreichst du viel. Oft vielleicht zu viel. Man hat

so viel Ehrgeiz, dass man so viel will, während es vielleicht besser wäre, etwas ruhiger und gemüthlicher zu leben, und es geht einem besser.

Ein weiterer wichtiger Wert ist Vertrauen. Welche waren Deine wichtigsten persönlichen Erfahrungen?

HOLZKNECHT: Vertrauen ist eine Grundvoraussetzung überhaupt im Leben: mit der Frau daheim und mit dem Haken in der Wand; Vertrauen in

die Kollegen und Freunde beim Klettern. Wenn man in Seilschaft klettert, das ist eine hundertprozentige Vertrauenssache. Du weißt, der andere hält dich, und wenn er auslässt, dann fällst du hinunter. Du musst Vertrauen haben. Und auch in der Bank geht es um Vertrauen.

Wie ist Dein Verhältnis zum Geld?

HOLZKNECHT: Ich will schon Geld haben, damit ich es ausgeben kann, um zu leben. Natürlich muss man etwas verdienen und etwas auf die hohe Kante legen, Wenn man Kinder hat, dann ist es auch einfach, das Geld wieder auszugeben.

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

HOLZKNECHT: Vertrauen ist wesentlich, und wichtig ist für mich auch das richtige Maß an Risiko einzugehen. Entscheidend ist außerdem, dass die Berater gut informiert und gut geschult sind, damit sie den Kunden auch die korrekte Information geben können und dass sie ehrlich sind. Nur so kann Vertrauen entstehen. Das ist beim Bergsteigen in Seilschaft genauso.

Du bekommst eine Million Euro geschenkt. Was machst du?

HOLZKNECHT: Wieviel ist überhaupt eine Million Euro? Ich würde sie in die Sparkasse bringen, und dann mit Ruhe überlegen, was ich mache.

Dein Lieblingsort?

HOLZKNECHT: In der Vertikalen.

Dein Lieblingsgericht?

HOLZKNECHT: Gröstlkraut, das sind Kartoffeln mit Kraut.

ZUR PERSON

Adam Holz knecht

Geboren und aufgewachsen: Gröden

Alter: 50

Sternzeichen: Widder

Familie: Frau und zwei Kinder

Aktivitäten und bisherige Stationen in seinem Leben:

Bergsteiger, Bergführer der Grödner Klettergilde und Alpenschule „Catores“, Bergretter, Stationsleiter der Bergrettung Gröden, Flugretter, Präsident der Berg- und Flugrettung „Aiut Alpin Dolomites“.



DAS HERZ DER BANK

Die Direktion Kredite der Sparkasse: wir lernen sie näher kennen



Die Direktion Kredite ist der Dreh- und Angelpunkt des Kerngeschäfts der Bank. Ca. 70 Mitarbeiter sind hier tätig und sind für den gesamten Kreditprozess zuständig.

Verantwortlicher der Direktion Kredite ist Ernst Summerer. Die Direktion umfasst die Abteilung Kredite mit dem Leiter Alexander Schrott und die Abteilung Kreditüberwachung, der Luca Albertini vorsteht.



Alexander Schrott



Luca Albertini

ABTEILUNG KREDITE

Hauptaufgabe der Abteilung Kredite ist es, die eingehenden Finanzierungsanträge sorgfältig zu prüfen und für ein entsprechendes Gleichgewicht zwischen Geschäftswachstum und Risikoüberwachung im Rahmen der Kreditpolitik der Bank zu sorgen.

Die Analysetätigkeit obliegt dem **Kreditprüfungszentrum (KPZ)**. Dieses ist in fünf „Desks“ unterteilt. Zwei davon, einer in Bozen, der andere in Verona, sind für Retail-Kunden zuständig; weitere zwei in Bozen betreuen die Geschäftskunden. Schließlich gibt es den fünften Desk, der große Firmenkunden betreut.

Zum KPZ gehört auch die Einheit „**Bilanzauswertung**“, welche die Bilanzen in

die Bilanzprozedur eingibt.

Sobald die Kreditanträge beschlossen sind, werden sie der Einheit „**Kreditverwaltung und Produktion**“ (K&P) übermittelt, welche einerseits die für den Abschluss und die Auszahlung der Kreditbeträge notwendigen Unterlagen erstellt und andererseits für die Verwaltung der Sicherheiten und der verbrieften Darlehen zuständig ist. Weiters gibt es die Einheit „**Vertragswesen und Agency**“ (V&A), die sämtliche Pool-Finanzierungen mit anderen Banken betreut.

Die **Einheit Schätzungen** sorgt für die vom Vertrieb beantragten Bewertungen der Immobilien.

Schließlich gibt es noch das **Kreditsekretariat**, welches hauptsächlich für die Vorbereitung der Sitzungen des Kreditkomitees sowie die Eingabe der Kreditbeschlüsse in das Informationssystem der Bank zuständig ist.

ABTEILUNG KREDITÜBERWACHUNG

Aufgabe der Abteilung Kreditüberwachung ist die kontinuierliche Überwachung des gesamten Kredit-Portfolios der Bank.

Die Abteilung umfasst die beiden Einheiten „**Kreditkontrolle**“ sowie „**Linienkontrollen und Datawarehouse Kredite**“.

Die erste prüft sämtliche Kreditpositionen auf Unregelmäßigkeiten, und unterstützt in diesem Falle die Kollegen im Vertrieb. Die zweite Einheit führt Stichprobenkontrollen durch und betreut das Datawarehouse (DWH) –ein Informationsarchiv mit einer Vielzahl an Daten, die den Bereich Kredite betreffen, um Analysen und Berichte zu erstellen, die bei Kreditentscheidungen von Seiten der Bank hilfreich und nützlich sind.

3 Fragen an Ernst Summerer

Verantwortlicher der Direktion Kredite



Ernst Summerer

Die Arbeit in der Direktion Kredite: trockene Zahlenmaterie oder abwechslungsreiche Tätigkeit?

SUMMERER: Richtig ist, dass es in der Direktion Kredite vor allem um Zahlen und Fakten geht, aber es ist in jedem Falle eine abwechslungsreiche Arbeit, welche auch einen sehr guten Einblick in wirtschaftliche und rechtliche Aspekte ermöglicht. Wir haben zwar keinen direkten Kundenkontakt, unsere Kunden sind aber die Kolleginnen und Kollegen des Vertriebes bzw. der anderen Direktionen.

Sie sind schon lange in der Sparkasse tätig. Was hat sich in all den Jahren in der Kreditstätigkeit verändert?

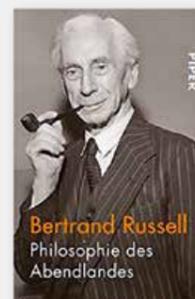
SUMMERER: Ich bin seit etwa 30 Jahren in der Sparkasse tätig und habe sowohl im Vertrieb als auch in der Generaldirektion gearbeitet. In dieser Zeit hat sich das Kreditgeschäft wie auch das gesellschaftliche Umfeld selbst sehr stark verändert. Alles ist schneller, hektischer geworden.

Auch haben sich die Gewichte verlagert: Früher war es so, dass der Kunde in die Bank gekommen ist und um einen Kredit angefragt hat; heute ist es die Bank, die den Kunden aktiv angeht.

Hinzu kommt, dass die gesetzlichen und reglementarischen Auflagen für das Kreditgeschäft exponentiell gestiegen sind. Mittlerweile ist es eine große Herausforderung, diesbezüglich immer auf den neuesten Stand zu bleiben.

BÜCHERECKE

Lesetipp



Der Lesetipp des Verantwortlichen der Direktion Kredite, Ernst Summerer:

Bertrand Russell
Die Philosophie des Abendlandes

Ihre persönliche Meinung: Wodurch kennzeichnet sich die Sparkasse besonders?

SUMMERER: Kurze Entscheidungswege, auch bei komplexen oder großen Kreditgeschäften; diesbezüglich für Südtirol die Referenzbank.

SPARKASSE-VINTAGE

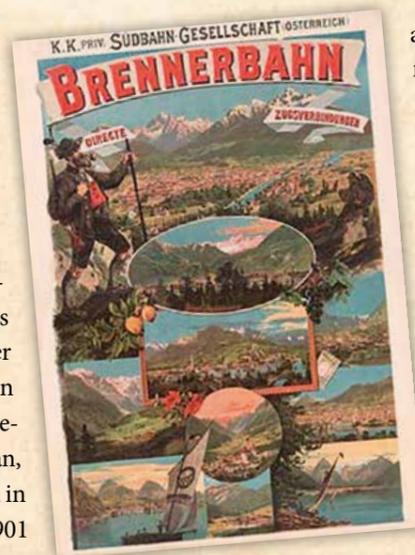
Wie die Brennerbahn Wohlstand brachte

Vor 150 Jahren, am 21. August 1867, wurde die Brennerbahn zwischen Bozen und Innsbruck eröffnet. Dies bildete den Startschuss für einen bedeutenden wirtschaftlichen Aufschwung in unserem Lande. Auch die damaligen Sparkassen in Südtirol, die dann schrittweise in die Südtiroler Sparkasse zusammengeführt wurden, haben diesen stark mitgeprägt.

Die Bahnlinie wurde in dreijähriger Bauzeit errichtet. Der Bau beschäftigte bis zu 20.000 Arbeiter. Die Reisezeit von Innsbruck nach Bozen verringerte sich auf einem Schlag von 16 Stunden mit der Postkutsche auf unglaubliche sechs Stunden mit dem Zug.

Die Eisenbahnlinie erschloss dem Touristenstrom nach allen Richtungen. Der schnellere Transport ermöglichte den Handel mit günstigen Massen- und Serienprodukten. Die Ausfuhr landwirtschaftlicher Güter erreichte Rekorde.

Den größten Anteil am wirtschaftlichen Aufschwung um die Jahrhundertwende hatte zweifellos der Fremdenverkehr. Dies kam nicht nur dem Hotel- und Gastgewerbe, sondern auch der Landwirtschaft, dem Handel und dem Handwerk zugute. Sehr deutlich lässt sich diese Aufstiegskurve am Aufblühen des Bankwesens in Südtirol ablesen, das ja ein sensibler Gradmesser für den wirtschaftlichen Zustand eines Landes ist. Zu den bestehenden fünf Sparkassen (Bozen, Meran, Brixen, Bruneck, Schlanders) kamen in diesen Jahren zwei weitere hinzu: 1901 die Sparkasse Sterzing, 1906 die Sparkasse St. Ulrich. Die sieben Sparkassen konnten sich dabei im Südtiroler Bankgewerbe eine erstrangige Position schaffen. Wenn man einen Vergleich mit den Sparkassen



angrenzender Gebiete anstellt, kommt man zum Schluss, dass sie die Südtiroler Sparkassen wirklich hervorragend entwickelt hatten:

1913 standen den 67 Millionen Kronen Einlagen der Bozner Sparkasse rund 33 Millionen Kronen der Sparkasse Triest gegenüber.

Den 121 Millionen Kronen an Einlagen bei allen Südtiroler Sparkassen standen 223 Millionen Lire (umgerechnet rund 212 Millionen Kronen) Einlagen der Sparkassen in den acht Provinzen Venetiens gegenüber. Diese Vergleichszahlen zeigen ganz deutlich, dass in der Südtiroler Be-

völkerung von einst nicht nur der Hang zum Sparen erheblich, sondern auch der wirtschaftliche Wohlstand, für damalige Zeiten, beträchtlich war.

EVENT

JAZZ & WINE

Besonderer Event in der Filiale Waltherplatz



Die jungen Musiker der Projektgruppe „Euregio Jazzwerkstatt“ aus Nord-, Südtirol und dem Trentino.



Die neue Direktorin der Filiale, Federica Piller Hoffer, mit dem Welcome Manager Stefan Fink.



Aufsichtspräsidentin Martha Florian von Call und Aufsichtsrat Ugo Endrizzi.



V.l.n.r. der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò, Präsident Gerhard Brandstätter und der Präsident des Jazz Festival, Klaus Widmann.

Knapp 300 Personen folgten der Einladung zum Event „Jazz & Wine“, das in der Sparkasse am Waltherplatz in Bozen stattfand. In Zusammenarbeit mit „Südtirol Jazz Festival“ fand ein Konzert der jungen Projektgruppe „Euregio Jazzwerkstatt“ statt. Dazu gab es eine Weinverkostung samt Fingerfood in Zusammenarbeit mit dem Weingut Alois Lageder.

Im Rahmen der Veranstaltung wurden auch die neue Direktorin der Filiale, Federica Piller Hoffer, und der neue Welcome Manager Stefan Fink, vorgestellt. „Wir wollen, dass sich unsere Kunden in der Filiale wohlfühlen und unsere ganze Aufmerksamkeit erfahren. Mit diesem Event wollten wir ihnen ein ganz spezielles Dankeschön aussprechen. Wir werden auch in Zukunft ähnliche Abende organisieren, um die Kundenbeziehung weiter zu stärken“, erklärten der Präsident Gerhard Brandstätter sowie der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò.

VERBORGENE SCHÄTZE

Die Filialleiter und ihr Team stellen Sehenswürdigkeiten ihrer Ortschaften vor

Die Sparkasse ist am Gardasee mit fünf Filialen präsent, wobei die erste im Jahr 2005 in Riva del Garda eröffnet wurde. Gerade in diesen Monaten zahlt sich ein Ausflug an den größten See Italiens aus. Die Filialleiter und ihr Team präsentieren z.T. auch weniger bekannte Sehenswürdigkeiten.



V.l.n.r. Paola Matteotti (Filialleiterin), Alessandro Tessaro, Giuseppe Catoni und Alida Calzà.

Paola Matteotti: „Wer zum ersten Mal nach Arco kommt, muss unbedingt das Schloss und die Altstadt besichtigen. In den Parkanlagen steht die majestätische Himalaya-Zeder von 1872. Weiter geht's dann auf einem Weg, hinter dem Rathaus zwischen Olivenbäumen, Agaven und Steineichen. Eine wunderschöne grüne Oase ist die Parkanlage, die Erzherzog Albrecht anlegen ließ. Heute ist sie ein botanischer Garten.“



Die Parkanlage, die Erzherzog Albrecht anlegen ließ. Heute ist sie ein botanischer Garten.“



V.l.n.r. Manuel Mancabelli (Filialleiter), Paola Berti, Claudia Giovanella, Andrea Beatrice und Ilaria Leveghi.

Manuel Mancabelli: „Riva del Garda ist der ideale Ort, um ein ruhiges Wochenende zu verbringen. Es gibt viele interessante Baudenkmäler zu besichtigen, wie zum Beispiel die Kirche zur Unbefleckten Jungfrau („Inviolata“) und den Apponale-Turm. Beide Sehenswürdigkeiten befinden sich in der herrlichen Altstadt mit den zahlreichen typischen Restaurants und Souvenirläden. Ein absolutes Muss sind ein Abstecher zu den Wasserkraftwerken und der nachmittägliche Spaziergang entlang des Seeufers. Riva weist zahlreiche Strände auf, darunter die Spiaggia Sabbioni, die Spiaggia dei Pini (Porfina) und die Spiaggia Miralago.“



V.l.n.r. Mara Stevanoni, Diego Finetto (Filialleiter) und Tullia Zanettin.

Diego Finetto: „Die Altstadt von Bardolino bietet zahlreiche Baudenkmäler, die zu einem Spaziergang von hohem geschichtlichen und kulturellen Wert einladen, mit religiösen Bauten, Villen und Festungen, beginnend von der herrlichen Kirche von San Severo, Meisterwerk der Veroneser Romanik. Nicht weit entfernt, eingebettet zwischen den Häusern, befindet sich das Kirchlein von San Zeno, eine der ältesten in der Provinz Verona.“



V.l.n.r. Sergio Vailati, Claudio Cremonesi, Renato Bormolini (Filialleiter), Annalisa Periccioli und Barbara Bignotti.

Renato Bormolini: „Desenzano ist ein lebhaftes Städtchen an einem idealen Standort, denn man hat von hier den weitesten Blick über den schönsten europäischen See. Es ist leicht, die Sehenswürdigkeiten zu besichtigen, beginnend vom Schloss das sich auf der Anhöhe eines Hügels befindet und über den Hafen und einen Großteil des umliegenden Gebietes thront.“



V.l.n.r. Marco Ferrari (Filialleiter), Lucia Bettini, Cinzia Granuzzo und Stefania Scala.

Marco Ferrari: „Ich empfehle die Besichtigung des Klosters der Madonna del Frassino von 1510, das an dem Ort errichtet wurde, wo ein Schafhirte, der von einer Giftschlange gebissen worden war, unter einer Esche eine Muttergottesstatue fand. Ein weiteres Juwel ist das alte Munitionsdepot „Polveriera“, das im neuen Glanz erstrahlt; ermöglicht wurde dies dank eines Beitrages der Gemeinde und der örtlichen Tauchervereinigung.“

