

JOURNAL

2

Superbonus 110%

Rundum-Paket für Private und Unternehmen

5

Neue Ära Dolomiti Superski

Interview mit Andy Varallo

6

Open Innovation

Neue Dienstleistung für Unternehmen



IM FOKUS: DIE QUALITÄT DER BEZIEHUNGEN

Es ist unsere Verpflichtung, jeden Tag im Interesse unserer Kunden, Aktionäre und der Territorien, in denen wir tätig sind, zu handeln. Dies möchten wir durch konkrete Initiativen und Maßnahmen erfüllen, auch um den schwierigen Zeitabschnitt, der durch die Folgen der Pandemie gekennzeichnet ist, gut zu meistern. Das Umfeld, in dem wir tätig sind, hat sich deutlich verändert, aber daraus ergeben sich auch neue Möglichkeiten. Gerade deshalb arbeiten wir, unter Wahrung unserer Identität und Traditionen, noch intensiver an innovativen Dienstleistungen und an der Vereinfachung der Prozesse. Dank der digitalen Transformation können wir viele neue Instrumente zur Verbesserung unseres Angebots nutzen. Diese Entwicklung betrifft die gesamte Produkt- und Dienstleistungspalette. Auf diese Weise kann die Sparkasse die Beziehungen zu ihren Kunden intensivieren, effizienter gestalten sowie maßgeschneiderte Angebote schnüren, mit dem Ziel, stets vorzügliche Beratung zu bieten.

SUPERBONUS 110%: INNOVATIVE WEB-PLATTFORM

Beim Thema Superbonus bietet die Sparkasse für Private und Unternehmen ein Rundum-Paket an. Ergänzend zu den Finanzierungen und zur Abtretung des Steuer-

guthabens sieht unser Angebot auch eine Web-Plattform vor, die den Kunden zur Verfügung steht. Anhand eines Leitfadens und mit Unterstützung von Seiten unserer Mitarbeiter/-innen können die für den Erhalt oder Abtretung des Steuerguthabens erforderlichen Unterlagen hochgeladen und auch die entsprechende Konformitätsbescheinigung ausgehändigt werden.

NEUE BERATUNGSPLATTFORM 360°

Neben der professionellen Beratung von Seiten unserer Experten, werden wir den Kunden, dank unserer neuen Beratungsplattform, eine ganzheitliche 360-Grad-Vermögensübersicht bereitstellen. Diese 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 begleitet von innovativen und dynamischen Reports und mit der Möglichkeit der Produktauswahl der wichtigsten Investmenthäuser.

OPEN INNOVATION: EINE NEUE INITIATIVE FÜR UNTERNEHMEN

LDV20 steht für Leonardo da Vinci 20, die Adresse, wo sich unsere Innovationsschmiede befindet. Die Bank unterstützt damit den Austausch und die Zusammen-

arbeit zwischen etablierten Unternehmen und neuen Start-ups. Diese Zusammenarbeit und die Nutzung der technologischen Kenntnisse ermöglicht es den Unternehmen, die technischen und operativen Herausforderungen, die die digitale Transformation mit sich bringt, leichter zu meistern. Um sie in ihrem Wachstum zu unterstützen, wird ab 2021 das „Open-Innovation-Programm“ als neue Dienstleistung allen interessierten Firmenkunden angeboten.

Trotz des schwierigen Umfelds aufgrund der Pandemie ist unsere Bank gut vorbereitet, um eine zentrale Rolle bei der Wiederankurbelung der Wirtschaft in unserem Territorium einzunehmen. Wir arbeiten täglich daran, die Zukunft zu antizipieren, unsere Dienstleistungen zu optimieren, und sind überzeugt, dass die Welt, die wir uns für morgen wünschen, damit beginnt, heute die richtigen Grundlagen zu legen.

Nicola Calabrò
Beauftragter
Verwalter und
Generaldirektor



SUPERBONUS 110%

Für Private und Unternehmen: das Sparkasse-Rundum-Paket

Die Sparkasse bietet Finanzierungslösungen für Private, Mehrfamilienhäuser (Kondominien) und Unternehmen, die die Vorteile des Superbonus für Maßnahmen zur energetischen Sanierung oder zur Verbesserung der Erdbbensicherheit in Anspruch nehmen möchten. Das Steuerguthaben kann zudem – nach vorhergehender Zertifizierung – an die Bank abgetreten werden, um so die Finanzierung zur Gänze oder teilweise zu tilgen.

WAS IST DER SUPERBONUS?
Der Superbonus ermöglicht einen Steuerabzug von 110%, der über einen Zeitraum von 5 Jahren für spezifische Maßnahmen im Bereich Energieeffizienz und Erdbbensicherheit beansprucht werden kann. Dieser gilt für Ausgaben, die vom 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2021 getätigt werden.

VORGESEHENE MASSNAHMEN

Um den Superbonus 110% in Anspruch zu nehmen, muss mindestens eine der angeführten, sogenannten primären Maßnahmen durchgeführt werden. Diese wiederum ermöglichen es, auch für die sogenannten sekundären Maßnahmen den Steuervorteil von 110% zu erhalten, d.h. Maßnahmen, für die, wenn sie alleine durchgeführt werden, der Steuerbonus von 110% nicht zur Anwendung kommt. Die an der Immobilie durchgeführten Maßnahmen müssen, nach vorhergehender Zertifizierung, die Energieeffizienz derselben um mindestens zwei Klassen verbessern oder die maximal erreichbare Energieeffizienz erzielen.

WER KANN DEN BONUS BEANSPRUCHEN?

- ✓ Natürliche Personen für Baumaßnahmen in einzelne Immobilieneinheiten bis zu maximal zwei Immobilieneinheiten pro Eigentümer,
- ✓ Kondominien für alle Arbeiten auf gemeinsamen Flächen, zum Beispiel: Wärmeisolierung der Außenfassade, Installation oder Austausch der Heizanlage,
- ✓ Volkswohnbau-Institut IACP (Istituto Autonomo Case Popolari), Wohnbaugenossenschaften mit ungeteiltem Eigentum,
- ✓ in öffentlichen Verzeichnissen eingetragene Einrichtungen des dritten Sektors: ONLUS, Volontariat-Organisationen, Vereine zur Förderung des Gemeinwesens APS (Associazione di Promozione Sociale);
- ✓ Amateursportverbände und -vereine (für Arbeiten an Immobilien, die als Umkleieräume dienen).

SO PROFITIEREN SIE VOM BONUS

Sie haben drei Optionen zur Auswahl:

- ✓ Abzug des Steuerguthabens direkt über die Steuererklärung in einem

Zeitraum von 5 Jahren;

- ✓ Abtretung der Steuergutschrift an Dritte, einschließlich Banken, wie die Sparkasse;
- ✓ Rechnungsabzug von Seiten des Betriebes, welcher die den Superbonus betreffenden Arbeiten ausführt, von

bis zu 100% des Betrages der Maßnahmen einschließlich Mehrwertsteuer. In diesem Fall ist es der ausführende Betrieb, der das Steuerguthaben direkt in einem Zeitraum von 5 Jahren nutzen oder es an Dritte, einschließlich Banken wie die Sparkasse, abtreten kann.



GROSSES INTERESSE

Zwei Fragen an **Moritz Moroder, Verantwortlicher Direktion Commercial Banking.**

Wie sieht es mit den Anfragen aus?

Moroder: Das Interesse ist sehr groß. An den Webinar-Seminaren, die sowohl für Privatpersonen, als auch für Unternehmen organisiert wurden, haben sehr viele Kunden teilgenommen. Wir haben bereits zahlreiche Anfragen erhalten. Allein in den ersten Wochen nach dem Start waren es etwa 300 Kunden, und aktuell verzeichnen wir einen wöchentlichen Zuwachs von etwa 30 bis 40 neuen Ansuchen. Die Kunden schätzen unser Angebot sehr, insbesondere die Möglichkeit, die Plattform für die Abwicklung des Verfahrens kostenlos in Anspruch nehmen zu können, sowie auch die günstigen Konditionen sowohl bei der Finanzierung für die Durchführung der Arbeiten, als auch bei der Abtretung des Steuerguthabens.

Nach welchen Kriterien werden die Anfragen behandelt?

Moroder: Wichtig ist, dass hinsichtlich Steuerguthaben die technischen und steuerrechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind, und dies muss von einem qualifizierten Techniker bestätigt sein. Darüber hinaus bieten wir auch einen eigens entwickelten Service über eine Web-Plattform zur Unterstützung des Kunden an, über die er die für den Erhalt des Steuerguthabens erforderlichen Unterlagen hochladen und auch die entsprechende Konformitätsbescheinigung erhalten kann. Diese ist notwendig, um in den Genuss des Steuervorteils zu kommen. Die Sparkasse steht dem Kunden während der gesamten Abwicklung des Verfahrens zur Seite. Ich lade alle Interessierte ein, sich an unsere Filialen oder an unsere Berater zu wenden, um die entsprechenden Auskünfte zu erhalten.



WEB-PLATTFORM

Zusätzlich zu den Finanzierungen und zur Abtretung des Steuerguthabens sieht unser Angebot auch eine Web-Plattform vor. Die Kunden können anhand eines Leitfadens und mit der Betreuung von unseren fachkundigen Mitarbeitern/-innen, die für den Erhalt des Steuerguthabens erforderlichen Unterlagen hochladen, und sie erhalten auch die entsprechende Konformitätsbescheinigung, die für die Abtretung des Steuerguthabens erforderlich ist.

BONUS-VORAUSSETZUNG: PRIMÄRE & SEKUNDÄRE MAßNAHMEN

Es gibt drei Arten von primären Maßnahmen (sogenannte „interventi trainanti“). Diese wiederum ermöglichen es, auch für die sekundären Maßnahmen (sogenannte „interventi trainati“) den Steuervorteil zu erhalten, d.h. Maßnahmen, für die, wenn sie alleine durchgeführt werden, der Steuerbonus nicht zur Anwendung kommt.

Nachstehend die drei primären Maßnahmen mit Auflistung der entsprechenden sekundären Maßnahmen:



AUSTAUSCH VON ZENTRALEN HEIZANLAGEN

Maßnahmen zum Austausch von Heizanlagen durch zentrale Brennwertkessel-, Wärmepumpen- oder Hybridsysteme.

Anerkannter Betrag:

- ✓ maximal 30.000 Euro für Einfamilienhäuser,
- ✓ 20.000 Euro für Wohneinheiten in Gebäuden mit mindestens 2 und höchstens 8 Einheiten,

- ✓ 15.000 Euro für Wohneinheiten in Gebäuden mit über 8 Einheiten.

Sekundäre Maßnahmen:

- ✓ Austausch von Türen und Fenstern,
- ✓ Sonnenschutz,
- ✓ Wärmepumpen,
- ✓ Warmwasserbereiter mit Wärmepumpe,
- ✓ Sonnenkollektoren,
- ✓ Gebäudeautomation,
- ✓ Photovoltaikanlagen,
- ✓ Speichersysteme,
- ✓ Ladestationen für Elektrofahrzeuge.



ERDBEBENSICHERHEIT

Der vom sogenannten „Sismabonus“ bereits vorgesehene Steuerabzug wird für Ausgaben vom 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2021 auf 110% angehoben. Anerkannter Betrag von maximal 96.000 Euro pro Wohneinheit.

Sekundäre Maßnahmen:

- ✓ Photovoltaik- oder Solaranlagen;
- ✓ Speichersysteme.



WÄRMEDÄMMUNG

Wärmedämmung auf mindestens 25% der Gebäudehülle (vertikal, horizontal oder geneigt).

Anerkannter Betrag:

- ✓ maximal 50.000 Euro für Einfamilienhäuser,
- ✓ 40.000 Euro je Wohneinheit in Gebäuden mit mindestens 2 und höchstens 8 Einheiten,
- ✓ 30.000 Euro je Wohneinheit in Gebäuden mit über 8 Einheiten.

Sekundäre Maßnahmen:

- ✓ Austausch von Türen und Fenstern,
- ✓ Sonnenschutz,
- ✓ Biomasse-Heizkessel,
- ✓ Sonnenkollektoren,
- ✓ Brennwert-Heizkessel,
- ✓ Wärmepumpen,
- ✓ Warmwasserbereiter mit Wärmepumpe,
- ✓ Hybridgeneratoren,
- ✓ Gebäudeautomation,
- ✓ Mikrogeneratoren,
- ✓ Speichersysteme,
- ✓ Photovoltaikanlagen,
- ✓ Ladestationen für Elektrofahrzeuge



KONKRETE UNTERSTÜTZUNG

Zwei Fragen an **Stefano Broll, Leiter der Abteilung Produktmarketing.**

Können Sie uns anhand eines konkreten Beispiels erläutern, wie die Sparkasse Privatpersonen oder Unternehmen unterstützt, die nicht über die erforderliche Liquidität verfügen, um die Arbeiten im Rahmen des Superbonus zu finanzieren?

Broll: Privatpersonen stellen wir eine Finanzierung zur Verfügung, die bis zu 100% der Kosten abdeckt, die das Steuerguthaben generieren.

Den Unternehmen hingegen bieten wir eine spezifische vertragliche Vorschussfinanzierung in Höhe des prozentualen Anteils des Steuerguthabens, das für die auszuführenden Arbeiten zur Geltung kommt. Der Vorschuss erfolgt in mehreren Tranchen, zum jeweiligen Baufortschritt.

Die Finanzierung für Privatpersonen und Kondominien sowie die Vorschussfinanzierung für Unternehmen werden später durch die Abtretung des Steuerguthabens an die Sparkasse entsprechend verringert bzw. getilgt. Das angereifte Steuerguthaben kann auch in mehreren Tranchen beim jeweiligen Baufortschritt geltend gemacht werden.

Zu welchem Wert erwirbt die Sparkasse das Steuerguthaben, das der Kunde der Bank abtritt?

Broll: Der Preis beim Superbonus hängt davon ab, ob es sich um eine Privatperson, ein Kondominium oder ein Unternehmen handelt.

- ✓ Bei Privatkunden, sprich bei natürlichen Personen oder Kondominien, erhalten diese 102 Euro für jede 110 Euro an abgetretenem Steuerguthaben.

- ✓ Unternehmen hingegen erhalten 100 Euro für jede 110 Euro an abgetretenem Steuerguthaben.

Anders ist es beim Ecobonus*, der sich auf andere Maßnahmen bezieht, die nicht die Inanspruchnahme des Superbonus ermöglichen. In diesem Fall hängt der Preis, den die Sparkasse bei Abtretung des Steuerguthabens bezahlt, von der Dauer des Steuervorteils ab. Ein Beispiel: Falls das Steuerguthaben im Zeitraum von 10 Jahren abgeschrieben werden kann, so erhält der Kunde 80,50 Euro für jede 100 Euro an abgetretenem Steuerguthaben. Falls der Zeitraum hingegen 5 Jahre beträgt, so erhält der Kunde 92 Euro jede 100 Euro.

* Abgetreten werden dürfen nur jene Steuerguthaben, die nach dem Jänner 2020 angereift sind.



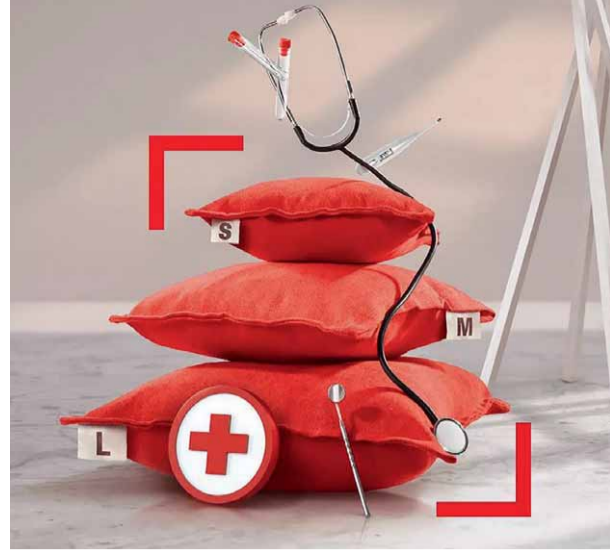
DIE ERSTEN SCHRITTE

- ✓ Wenden Sie sich an die Sparkasse, um alle Informationen über die erforderlichen Unterlagen zu erhalten.
- ✓ Vereinbaren Sie einen Termin mit einem qualifizierten Techniker zwecks Durchführung der Erhebungen des Ist-Zustandes ihrer Immobilie.
- ✓ Lassen Sie sich ein Projekt mit entsprechendem Kostenangebot erstellen, das die Verbesserung der Energieeffizienz um mindestens 2 Energieklassen mittels mindestens einer primären Maßnahme und etwaiger sekundärer Maßnahmen vorsieht.
- ✓ Kommen Sie wieder in die Sparkasse, um Ihre Finanzierung in Anspruch zu nehmen und/oder Ihr angereiftes Steuerguthaben an die Bank abzutreten.

IHRE GESUNDHEIT ABSICHERN

Schützen Sie sich vor unerwarteten Ereignissen

Sichern Sie sich ein unbeschwertes Leben und eine sorglose Zukunft. Die Sparkasse bietet Ihnen und Ihrer Familie einen umfassenden Versicherungsschutz bei unvorhersehbaren Ereignissen, der auch durch Covid verursachte Erkrankungen abdeckt. Wählen Sie den passenden Versicherungsrahmen gemäß Ihren persönlichen Bedürfnissen.



Der Alltag ist voller Herausforderungen. Da lebt es sich einfach leichter, wenn Sie sich in puncto Gesundheit um nichts sorgen müssen. Die Versicherung Protection Gesundheit und Wohlbefinden garantiert, dass Sie im Fall der Fälle eine maßgeschneiderte medizinische Versorgung bekommen. Obwohl wir über ein gutes öffentliches Gesundheitssystem verfügen, kommt es immer häufiger vor, dass Kosten für die Gesundheitsleistungen, die wir in Anspruch nehmen, mit Eigenmitteln abgedeckt werden.

IHR VERSICHERUNGSPAKET NACH MASS

Mit dem neuen Angebot der Sparkasse stehen Ihnen unterschiedliche Leistungen zur Verfügung, die von der Kostenrückerstattung für medizinische Leistungen bis hin zu Diagnose- und

Vorsorgeuntersuchungen reichen. So haben Sie die freie Wahl zwischen öffentlichen und privaten Leistungen. Mit eingeschlossen ist die Möglichkeit der Inanspruchnahme von fachärztlichen Visiten und eines kostenlosen, jährlichen Gesundheitschecks.

Die Versicherungspolize ermöglicht es außerdem, Gesundheitsleistungen selbstständig über eine App oder ein speziell eingerichtetes Servicezentrum zu buchen. Weiters steht ein Netzwerk von konventionierten Gesundheitseinrichtungen mit direkter Kostenrückerstattung zur Verfügung.

Die Leistungen sind in den drei Paketen „Gesundheit“ und im Paket „Dental“ zusammengefasst.

SMALL – MEDIUM – LARGE

Die drei Pakete zum Thema Gesundheit (Small, Medium und Large) beinhalten eine zunehmende Anzahl von

Leistungen, die je nach Bedarf gewählt werden können. Beim Paket „Large“ zum Beispiel hat der Kunde jährlich die Möglichkeit, eine umfassende Untersuchung durchzuführen und sich so aktiv um seine Gesundheit zu kümmern. Die Kosten werden vollständig von der Versicherung getragen.

Die Polize deckt auch Krankheiten ab, die durch Covid verursacht werden.

GESUNDHEIT „DENTAL“

Das Paket Dental, das allein oder in Kombination mit den anderen oben genannten

Versicherungspaketen gezeichnet werden kann, bietet die Abdeckung von zahnärztlichen Dringlichkeitsfällen und Vorsorgeleistungen sowie einen ermäßigten Tarif für zahlreiche weitere Leistungen.

WICHTIG!

Alle Angebote können für Einzelpersonen oder für die gesamte Familie gezeichnet werden. Krankheiten infolge der Pandemie bzw. des Gesundheitsnotstands sind darin enthalten.

Wenden Sie sich an Ihren Berater für ihr maßgeschneidertes Angebot.

Gesundheit DENTAL		Keine Leistungs- obergrenze
Nicht konventionierte Einrichtung Rückerstattung mittels Pauschale	Konventionierte Einrichtung Ermäßigte Preise für die nicht versicherten Leistungen.	

Die Garantien im Detail

Gesundheit Small: Tagessatz, surgical cash	
Gesundheit Medium: Leistungen „Small“, Visiten beim Spezialisten, Diagnoseabsicherung	
Gesundheit Large: Spesenrückerstattung Arztkosten, Check-up, Visiten beim Spezialisten, Diagnoseabsicherung	
Dental	
Die Pakete Gesundheit sind Alternativangebote, die Sie aufgrund Ihres Bedarfs wählen können.	
Tod und bleibende Invalidität	
Vorübergehende Invalidität	
Spesenrückerstattung	
Tagessatz bei stationärer Aufnahme	
Personenbetreuung (immer enthalten in den Policen des Bereichs Personen)	
Verlust des Arbeitsplatzes	

Krankenhausleistungen		Gesundheit S	Gesundheit M	Gesundheit L
Kostenrückerstattung medizinische Leistungen	bis zu 200.000€			✓
Chirurgische Eingriffe (Surgical cash)	bis zu 15.000€	✓	✓	
Tagegeld	bis zu 100€	✓	✓	
Ersatzentschädigung	bis zu 150€			✓
Verpflegung und Übernachtung einer Begleitperson	bis zu 50€			✓

Andere medizinische Leistungen		Gesundheit S	Gesundheit M	Gesundheit L
Diagnoseuntersuchungen	bis zu 5.000€		✓	✓
Fachärztliche Visiten	bis zu 1.500€		✓	✓
Behandlungen Physiotherapie und Reha	bis zu 1.000€			✓
Vorsorgeuntersuchungen	1 pro Jahr			✓



GESCHÜTZT SEIN

Drei Fragen an **Manuel Persona, Verantwortlicher Vertrieb Versicherungsprodukte und Produktmanagement Bancassurance.**

Warum ist es ratsam, die eigene Gesundheit abzusichern?

Persona: Die privaten Gesundheitsausgaben sind in Italien konstant im Steigen, und diese werden allzu oft direkt von den Familien getragen. Da der Zugang zu öffentlichen Gesundheitsleistungen immer schwieriger wird, müssen Familien häufig alternative Lö-

sungen finden. Das Versicherungspaket kann nicht nur die Auswirkungen der Gesundheitskosten auf das Haushaltsbudget verringern, sondern erleichtert auch den Zugang zu Gesundheitsleistungen, dank des angebotenen Service und der Rückerstattung der Kosten.

Welche Rolle können die Banken bei

der Verbreitung dieser neuen „Kultur“ spielen?

Persona: Die Banken, insbesondere die Territorialbanken wie die Sparkasse, haben die Aufgabe, diesen „Kulturwandel“ zu fördern. Dies ist in der Vergangenheit bereits in anderen wichtigen Bereichen, unter anderem bei der Zusatzvorsorge, gelungen. Unsere vorrangige Aufgabe ist es, die Kunden über die Möglichkeit einer Abdeckung unvorhergesehener Kosten zu beraten. Damit können sie sich den Zugang zu Gesundheitsleistungen sichern, die sie im Bedarfsfall benötigen. Ein weiteres Ziel besteht darin, den Kunden Versicherungslösungen zu bieten, die all dies beinhalten.

Genau dafür haben wir mit unserem Partner Net Insurance das neue Angebot Protection Gesundheit und Wohlbefinden entwickelt.

Ist mit der Covid-Pandemie auch die Nachfrage nach Gesundheitsschutz gewachsen?

Persona: Der aktuelle Gesundheitsnotstand hat das Interesse der Menschen an Gesundheit und die Nachfrage nach den entsprechenden Dienstleistungen erhöht, die unsere Gesundheit auch vor Risiken durch Covid schützen. Um diesen Erfordernissen zu entsprechen, bieten unsere Versicherungspakete auch eine Absicherung gegen Folgen der Pandemie.

BEHARRLICHKEIT UND OPTIMISMUS

Ein Gespräch mit dem jüngsten Präsidenten des weltweit größten Skiverbunds Dolomiti Superski

Mit Andy Varallo hat bei Dolomiti Superski eine neue Ära begonnen. Im Gespräch mit der Sparkasse verrät der junge Präsident wie das Skifahren in zehn Jahren aussehen wird und wie man immer positiv weiterdenken muss.

Die Weltcup-Rennen in Südtirol fanden heuer erstmals ohne Publikum statt. Covid hat auch den Saisonstart verschoben: Was ist geplant worden, um trotzdem gut zu starten?

VARALLO: Die Rennen fanden heuer hinter verschlossenen Türen statt. Das Zielgelände sah ziemlich traurig und leer aus, denn unsere Hospitalitys, durch die wir im Skizirkus über die Landesgrenzen hinaus bekannt geworden sind, konnten nicht abgehalten werden. Die Situation war sicherlich nicht einfach. Trotzdem lassen die Rennen den Skisport weiterleben und halten ihn lebendig. Dementsprechend waren die Nachrichten, die Bilder, die Emotionen, die anlässlich dieser Events ausgestrahlt wurden, eine gute Werbung, um zu zeigen, dass das Skifahren bei uns immer eine Hauptrolle spielen wird. Diesbezüglich möchte ich auch betonen, dass die Sparkasse trotz der Situation präsent ist und uns nicht alleine gelassen hat. Sie hat uns unterstützt, auch finanziell, und das hat – glaube ich – einen großen Wert. Und ich bin überzeugt, dass wir in Zukunft weiterhin gut zusammenarbeiten werden.

Trotz Corona-Krise also immer nach vorne schauen, lautet Ihr Motto. Welche Projekte hat Dolomiti Superski in der Schublade?



ANDY VARALLO

aus Corvara, geboren 1980, Doktorat in Betriebswirtschaft, verheiratet, zwei kleine Kinder, hatte das Glück, gleich zwei große Lehrer gehabt zu haben: zum einen den 2018 verstorbenen Erich Kostner, den Gadertaler Seilbahnpionier, seinen Großvater; zum anderen den ehemaligen Skirennläufer Marcello Varallo, seinen Vater.



DOLOMITI SUPERSKI

Andy Varallo ist mit seinen jungen 40 Jahren seit Ende Juli 2020 der neue Präsident von Dolomiti Superski, und somit bisher der jüngste Präsident. Das 1964 von Gianni Marzola gegründete Konsortium umfasst 12 Skigebiete in Südtirol, Trentino und Veneto mit insgesamt 1.200 Pistenkilometern und 450 Aufstiegsanlagen. Der Clou: Für ein Gebiet von 3.000 Quadratkilometern, davon ein großer Teil inmitten des Unesco-Weltkulturerbes, den Dolomiten, braucht es nur einen Skipass. Jährlich werden an die 3,2 Millionen Skipässe verkauft.



**ANDY VARALLO
IM INTERVIEW**

VARALLO: Wir sind überzeugt, dass es sinnvoll ist, unsere Skigebiete noch besser zu verbinden, eben dass die Leute möglichst auf das Auto verzichten können. Ich denke zum Beispiel an die Anbindung von Cortina an die Sella Ronda. Die

der besten Werbeaktionen, die man sich vorstellen kann.

Wie sieht das Skifahren in den nächsten zehn Jahren aus?

VARALLO: Ich bin überzeugt, dass man

„Beharrlichkeit, Optimismus auch in dieser schwierigen Situation, Zusammenhalt suchen und niemals aufgeben, auch in Zukunft nicht.“

Olympiade ist eine einmalige Chance, dieses Projekt endlich zu verwirklichen.

Sie haben es bereits angesprochen: die Winter-Olympiade 2026 in Cortina. Wie sehen sie diesen Großevent?

VARALLO: Mit der Abhaltung der Weltmeisterschaften hat Cortina bereits wichtige Erfahrungen für den bevorstehenden Großevent gesammelt. Die Olympiade ist für die Dolomiten eine

mit Mut weiterarbeiten muss. Die Welt wird sich sicherlich ein bisschen verändern, aber ich bin auch überzeugt, dass wir – dank der medizinischen Fortschritte im Bereich Corona – in kürzester Zeit wieder normal weiterleben können. Die Pandemie kann für meine Generation fast mit einem Dritten Weltkrieg verglichen werden, auch wenn man den Feind, sprich den Virus, nicht sieht. Aber auf der anderen Seite haben wir auch sehr viele Lehren aus diesen Erfahrungen ziehen können. Deshalb kann ich nur sagen, dass wir technisch für weitere 50 Jahre vorbereitet sind, was unsere Skigebiete betrifft. Dementspre-

chend schauen wir mit Zuversicht in die Zukunft.

Zum Schluss zwei persönliche Fragen: Welche sind Ihre Werte, nach denen Sie sich in Ihrem Leben und bei Ihrer Arbeit leiten lassen?

VARALLO: Beharrlichkeit, Optimismus auch in dieser schwierigen Situation, Zusammenhalt suchen, konkret bleiben und niemals aufgeben, auch nicht in Zukunft.

Sie sind sehr jung und ehrgeizig. Was reizt Sie an diesem Job?

VARALLO: Ich muss zugeben, Dolomiti Superski ist – als größte Skisport-Organisation der Welt – für mich wie eine zweite universitäre Ausbildung. Ich habe die Ehre, jetzt mit einem zweiten Studium zu starten, denn man muss sich ja ständig weiterbilden, um ein gewisses Niveau zu halten.

Es ist wichtig, immer im Austausch mit anderen Leuten zu sein, selbstverständlich auf konstruktiver Weise. Und bei Dolomiti Superski habe ich die Möglichkeit, mit den besten Unternehmen der Welt zusammen zu arbeiten, im Bereich Marketing und auch Management. Kurzum, für eine Person, die stets auf der Suche nach neuen Impulsen ist und sich ständig weiterbilden will, ist diese Plattform die beste, die man sich wünschen kann.



SKIFAHREN UND GEWINNEN!

Anlässlich der Zusammenarbeit zwischen Dolomiti Superski, Sparkasse und SIAPay wurde ein Spiel organisiert. Fahren Sie auf mindestens 3 der 4 gekennzeichneten Sparkasse-Pisten (Saslong B, Altin, Ried, 3-Tre) und gewinnen Sie eine lässige Mütze. Mitmachen ist ganz einfach: Laden Sie sich die App von Dolomiti Superski „My Dolomiti“ runter und aktivieren Sie das Trekking (GPS-Geocoaching). Sobald Sie die Pisten befahren haben, wenden Sie sich an eine der folgenden Sparkasse-Filialen: Wolkenstein, St. Ulrich/Gröden, Kastelruth, Stern/La Villa, Corvara, Abtei, St. Vigil/Enneberg, Bruneck, Olang und Canazei. Dann erhalten Sie das Geschenk!

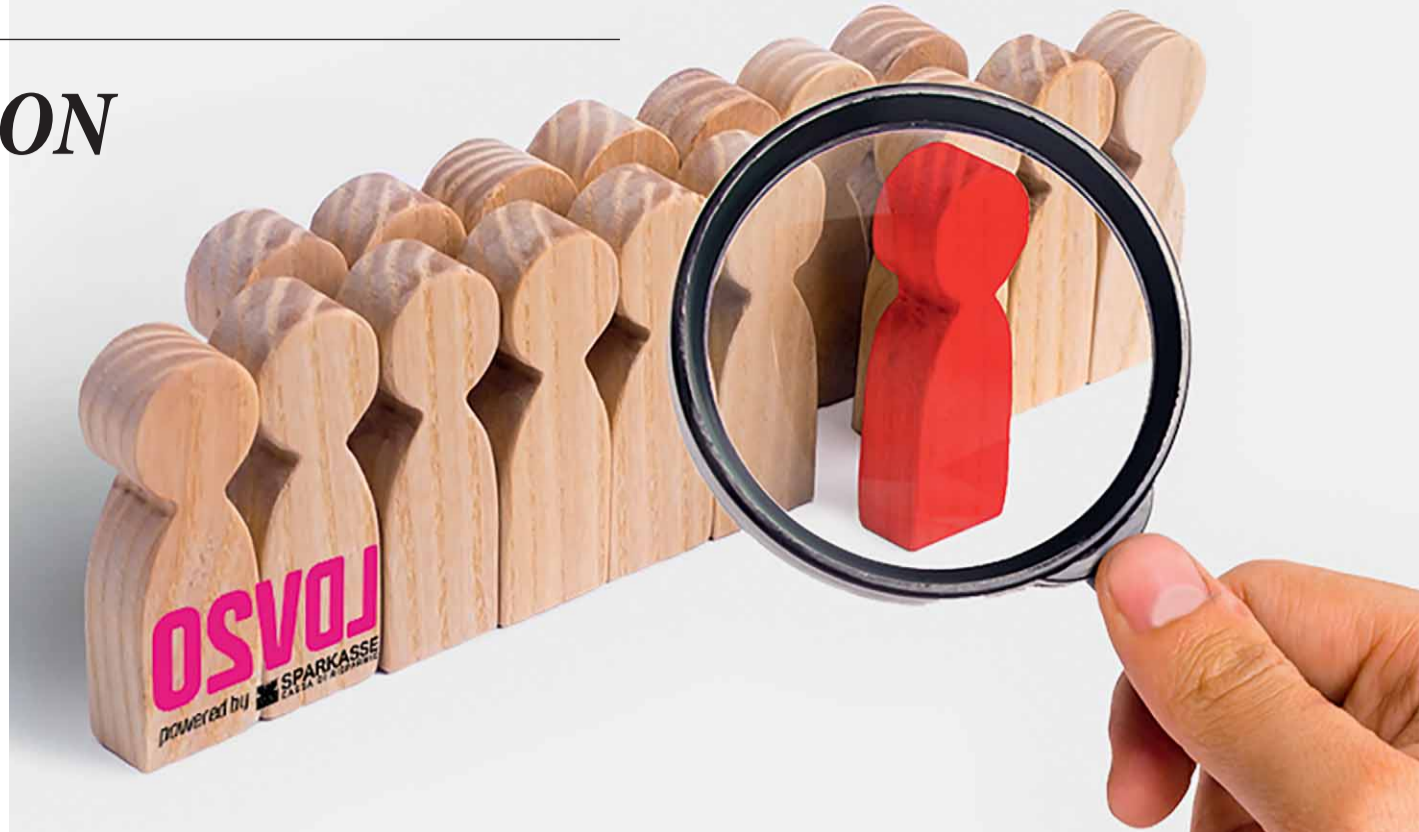


OPEN INNOVATION

Erfahrungsaustausch zwischen Firmenkunden und Start-ups

Sparkasse hat zusammen mit LDV20, der Innovationsschmiede der Bank, das „Open Innovation Programm“ als neue Dienstleistung für alle interessierte Firmenkunden gestartet.

Die erste Auflage ist erfolgreich zu Ende gegangen. Die Initiative hat Unternehmenskunden der Sparkasse mit jungen Start-ups aus ganz Europa zusammengeführt. Nach einem Auswahlprozess kamen fünf Start-ups in die Endrunde. Die Jury hat daraufhin das beste Start-up-Unternehmen dieser ersten Ausgabe gekürt, der Gewinner ist das junge Unternehmen Euleria.



EIN ERFAHRUNGSBERICHT DER TEILNEHMER



Paolo Tosolini

An der Initiative haben auch mehrere Firmenkunden der Sparkasse teilgenommen. Es handelt sich um LB LYOPHARM (CEO **Paolo Tosolini**), ein Südtiroler Unternehmen, das im Sektor der Biotechnologie und in der Herstellung von Nahrungsergänzungsmitteln und gefriergetrockneten Produkten tätig ist), Cyprianerhof (CEO **Martin Damian**), ein 5-Sterne-Hotel, das führend im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit ist), Doge Logistica (CEO **Christian Ghizzo**), ein Transport- und Speditionsunternehmen aus Treviso) und Ecology Transport (CEO **Moreno Zuccati**), ein Trentiner Unternehmen, das im Recyclingsektor aktiv ist.



Martin Damian



Christian Ghizzo



Moreno Zuccati

Warum haben Sie am LDV20 Open Innovation Programm teilgenommen?

TOSOLINI: Es war eine spontane Entscheidung, als wir von diesem Programm

erfahren haben. Gerade für ein Unternehmen, das in den Bereichen Forschung und Innovation tätig ist, sind Zusammenhalt und Kooperation grundlegende Werte, auch das „Open“, der offene Austausch. Heutzutage kann keine Innovation stattfinden, wenn man nicht Wissen austauscht und jeder nur sein Süppchen kocht.

DAMIAN: Mir hat die Kombination gefallen. Neue Ideen einbringen und Erfahrungen austauschen und somit das eine oder andere auch für den eigenen Betrieb nutzen zu können.

GHIZZO: Habe mitgemacht, da ich zum ersten Mal eine Bank getroffen habe, die nicht nur „Lieferant“ von Finanzdienstleistungen ist, sondern auch ein Partner sein will. Außerdem habe ich mit jungen, kompetenten Menschen zu tun gehabt, die mir geholfen haben, besser zu verstehen, was ich suchte, und die innovative Lösung zu finden, die unseren Bedürfnissen am besten entspricht.

ZUCCATI: Wir investieren viel in den Abfallsektor und planen, in der Provinz Trient eine neue Anlage im Stil 4.0 zu errichten, um Abfälle zu trennen und das Material wieder als Rohstoff nutzen zu können. Wir hatten die Gelegenheit, innovative Start-ups mit neuen Arbeitstechnologien und jungen Talenten kennenzulernen. Mit einer dieser Start-ups werden wir jetzt Roboterarme mit künstlicher Intelligenz entwickeln. Diese helfen uns bei der Mülltrennung, somit kann die Umwelt besser geschützt und die Arbeitsqualität der Angestellten verbessert werden.

Wie würden Sie Ihre Erfahrung beschreiben?

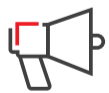
TOSOLINI: Mit drei Worten: SMART, OPEN und FEEL GOOD. Smart, da uns diese Initiative sehr angesprochen hat, open, da man auf mentaler und betrieblicher Ebene offen sein muss und feel good, weil wir uns mit den Personen gut verstanden haben.

DAMIAN: Ich bin sehr glücklich teilgenommen zu haben und kann dies mit drei Worten beschreiben: erfahrungsreich, innovativ und inspirierend. Damit konnte ich einen Einblick über neue Trends und Lösungen erhalten. Alleine wäre dies nicht möglich gewesen.

GHIZZO: Die Initiative hat meine Sichtweise erweitert, und ich wurde unterstützt, die beste Lösung zu finden, die ich allein vielleicht nicht erkannt hätte.

ZUCCATI: Ich hatte eine Super-Erfahrung, ich habe eine Bank getroffen, die sich von den anderen abhebt. Die jungen Leute von LDV20 haben mir geholfen, an mein Projekt zu glauben und es weiterzuentwickeln. Für mich war es eine inspirierende Erfahrung!

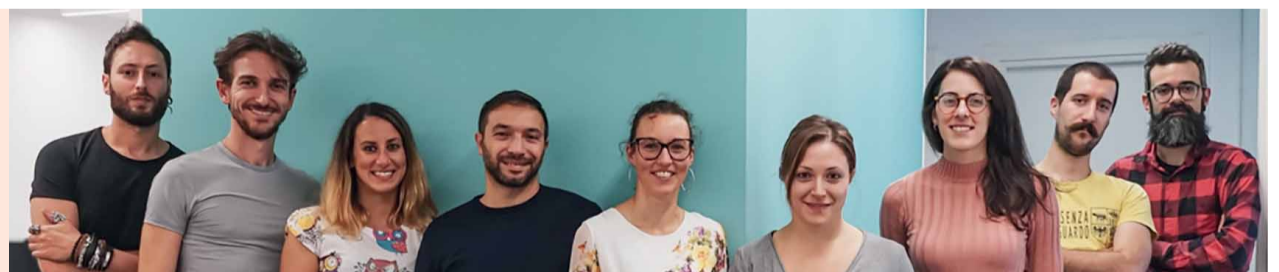
OSVOJ
powered by **SPARKASSE**
CASSA DI RISPARMIO



EULERIA

GEWINNER START-UP 2020

Mit RADAR, dem Sparkasse-Event zum Thema unternehmerische Innovation, hat die erste Ausgabe von LDV20 Open Innovation Program ihren Abschluss gefunden. Es konkurrierten die fünf besten Start-ups, die in die Endrunde gelangt waren, um den Titel „Bestes Start-up 2020“ der Sparkasse. Gewinner ist Euleria, ein innovatives Start-up-Unternehmen aus dem Trentino. Gegründet wurde es mit dem Unternehmensziel, Experten der Bewegungs- und Gesundheitsförderung sowie Physio-



therapeuten dahingehend zu unterstützen, ihre Patienten sowohl vor Ort, als auch aus der Ferne zu betreuen. Zu diesem Zweck hat das Start-up-Unternehmen eine Technologie entwickelt, die auf sogenannte Inertialsensoren gründet, welche die Bewegungen der Patienten mit hoher Präzision messen.

Seine Genugtuung drückt **David Tacconi**, CEO und Co-Founder von Euleria, aus (im Bild der zweite von rechts): „Es war eine absolut positive Erfahrung, wir haben uns über die Anerkennung sehr gefreut. Ich danke der Sparkasse für die gebotene Möglichkeit mitzumachen und ein Kompliment für die ausgezeichnete Initiative.“

DIE BANK BEI MIR ZU HAUSE

Trendwende: Mobile Beratung immer mehr gefragt

Wo es um Geld und Investitionen geht, legen viele Menschen nach wie vor Wert auf ein persönliches Gespräch. Doch was tun, wenn man nicht die Zeit findet, zu den normalen Öffnungszeiten die Bank aufzusuchen?

Zur Beratung kam der typische Bankkunde in Vergangenheit immer in die Filiale. Doch das Verhaltensmuster der Kunden hat sich geändert. Der tägliche Zeitplan der meisten Menschen ist zunehmend eng getaktet und stressig. Beruf, Familie und Freizeitaktivitäten unter einen Hut zu bringen, erfordert oft eine erhebliche organisatorische Leistung. Stehen dann noch zusätzliche Termine an, etwa ein Beratungsgespräch bei der Hausbank, wird es eng.

Dass Alternativen gefragt sind, zeigt sich auch am Erfolg des Online-Bankings seit der Mitte der neunziger Jahre: Ein bedeutender Kreis von Kunden möchte autonom agieren. Ein markanter Vorteil besteht darin, dass Bankdienstleistungen unabhängig von Öffnungszeiten der Filialen und von Personen in Anspruch genommen werden können.

MEHR FLEXIBILITÄT

Um eine qualifizierte Beratung in Anspruch zu nehmen, war es bisher gängig, in die Filiale zu kommen. Mittlerweile zeichnet sich auch hier eine mögliche Trendwende ab. Mobile persönliche Gespräche, die hohen Ansprüchen genügen, sind angesagt.

„Infolge von Corona ist es zu einem beachtlichen Akzeptanzschub für mobile Beratung gekommen. Während des

Lockdowns und aus dem Homeoffice heraus war die Beratung via Tablet oder Computer für viele Beteiligte besonders wertvoll. Mittlerweile haben die Kunden diese Bequemlichkeit zu schätzen gelernt und wünschen sich



seltener Präsenztermine,“ bestätigt **Joachim Mair, Leiter der Abteilung Retail** in der Sparkasse.

KUNDENBEFRAGUNG BESTÄTIGT ZUFRIEDENHEIT

Zu diesem sehr aktuellen Thema führte die Sparkasse von März bis Anfang Juni 2020 eine spezifische Umfrage durch, in Zuge welcher über 14.000 Kunden kontaktiert wurden.

Dabei gaben 95,1 Prozent eine grundsätzlich positive Rückmeldung zur mobilen Beratung.

Zustimmung fand die Möglichkeit, auch Investitionen zu tätigen, ohne sich in die Filiale begeben zu müssen.

An zweiter Stelle der Hitliste steht die Möglichkeit, für Darlehen oder Kredite anzusuchen.

Auf die Frage, ob sie Bankgeschäfte auf Distanz lieber autonom oder mit Beratung durch einen Bankfachmann per Telefon oder Videoanruf vorziehen würden, gab die breite Mehrheit der Teil-



nehmer dem persönlichen Kontakt den Vorzug.

PERSÖNLICH UND DOCH DIGITAL

Eine mobile Beratung, bei der sich der Berater für ein Gespräch mit dem Kunden trifft, ist eine willkommene Alternative. Oft läuft die Kommunikation auch digital, nicht nur über Telefon, sondern auch über Online-Plattformen über Whats-app oder E-Mail. Entsprechend den Wünschen des Kunden.

„Eine persönliche Kundenbindung ist dabei vielleicht noch signifikanter, weil sich die Gesprächspartner selten sehen. Wir versuchen deshalb, von Beginn an eine stabile Beziehung aufzubauen“, bestätigt Joachim Mair.

Unabhängig von Ort und Zeit. Von einer kompetenten Bezugsperson ihrer Vertrauensbank in komplexen Finanzfragen beim Beratungsgespräch begleitet zu werden, ist für Bankkunden nach wie vor entscheidend.



EIN ERFAHRUNGSBERICHT AUS ERSTER HAND

Drei Fragen an **Felix Oberparleiter, Geschäftskundenbetreuer** in Meran, und **Antonio Bubba, Kundenberater für Privates Anlagemanagement** in Bozen.

Durch Corona verstärkt: die Mobile Beratung – Wie gehen Sie als Berater vor?



Oberparleiter: Kleinere Beratungen, wie zum Beispiel Auskünfte zum Superbonus habe ich auch telefonisch gemacht. Sobald es jedoch um eine ausführlicheres Gespräch zum Thema Finanzierungen ging, habe ich Microsoft Teams verwendet, da es angenehmer ist, wenn ich den Kunden sehe und er mich. Zudem kann man dem Kunden über das Teilen des Bildschirms nützliche Informationen bieten.



Bubba: Zu den klassischen Kommunikationsmitteln wie Telefon und E-Mail habe ich auch Video-Gespräche über Microsoft Teams geführt, und ich muss gestehen, dass die meisten Kunden sich auf Anhieb wohl fühlten.

Welche Rückmeldungen haben Sie von den Kunden erhalten?

Oberparleiter: Einige waren von Anfang an sehr angetan, dass die Möglichkeit bestand, ein Gespräch über einen digitalen Kanal abzuwickeln. Man muss dazu sagen, dass es sich meistens um Personen zwischen 25 und 45 Jahre gehandelt hat. Jedoch waren auch einige ältere Kunden dabei, die den Dienst gerne in Anspruch genommen haben. Diese waren dankbar, dass sie nicht zwingend in die Filiale kommen mussten. Zudem ist es auch ein zeitlicher Vorteil, da sie sich die Anfahrt ersparen konnten.

Bubba: Die Kunden zeigten sich zufrieden über diese kontinuierliche Begleitung und bestätigten, dass sie sich gut betreut fühlten und vor allem die „emotionale“ Unterstützung in der auferlegten Isolation zu schätzen wussten. Darüber hinaus erforderte die zeitweise hohe Volatilität an den Finanzmärkten eine konsequente Betreuung. Viele waren einsam und fühlten sich erleichtert, nach dem erhaltenen Feedback.

Was für eine Erfahrung war es für Sie als Berater und welche Vorteile hat die Mobile Beratung?

Oberparleiter: Für mich war es eine neue positive Erfahrung. Da man durch die Webcam die Möglichkeit hat, den Kunden sozusagen von Angesicht zu Angesicht zu begegnen, wie auch bei einem Gespräch in der Filiale, kann eine gute Beziehung aufgebaut werden. Man bekommt das richtige Gefühl für die Anliegen und Bedürfnisse und kann darauf eingehen.

Bubba: Die Vorteile sind vielfältig: Die Möglichkeit, Kunden aus der Ferne zu erreichen, ermöglicht eine gute Bandbreite bei der Beratung. Auch die technologisch weniger „Versierten“ beginnen, diese alternativen Kommunikationskanäle zu nutzen, und die anfängliche Verlegenheit löst sich. Ich glaube, dass wir mit Hilfe dieser neuen Kommunikationsmittel zu einem noch wichtigeren Bezugspunkt für den Kunden werden können.

DAS WOHNZIMMER IM HERZEN VON VICENZA

Innovatives Format – erstmalig in Italien

Die Sparkasse und der Energieversorger Alperia haben einen weiteren, wichtigen Schritt in ihrer bereits bestehenden Kooperation gemacht. Im Herzen von Vicenza, in der zentralen Hauptstraße „Corso Palladio“, ist eine erste gemeinsame Filiale eröffnet worden. In denselben Räumlichkeiten bieten somit zwei Dienstleister, eine Bank und ein Energieversorger, ihre Produkte und Dienstleistungen an.



Das neue Filialkonzept ist in Zusammenarbeit mit dem bekannten Südtiroler Unternehmen **Interstore | Schweitzer**, eines der international führenden Einrichtungsunternehmen für den Handel, entwickelt worden. Das neue Layout beeindruckt durch digitale Lösungen und hochwertigen Materialien, die eine ideale Kombination aus Tradition und Innovation ergeben. Die drei Führungskräfte erklären dieses in Italien einzigartige Konzept.



**Nicola Calabrò,
Beauftragter Verwalter
und Generaldirektor
Sparkasse**

„Im Veneto haben wir seit mehreren Jahren konstante und kontinuierliche Wachstumsdaten, und Vicenza ist ein wichtiger Marktplatz, den wir als Territorialbank abdecken möchten. Das innovative Konzept revolutioniert das klassische Bankmodell, indem es die Filiale in eine einzigartige Umgebung verwandelt, in der der Kunde und seine Bedürfnisse stets im Mittelpunkt stehen, um den beratenden Aspekt zu maximieren. Unsere innovative Niederlassung wurde konzeptionell durch die Integration zwischen traditionellen physischen Kanälen und fortschrittlichen digitalen Systemen entworfen. Auch dank unserem neuen zukunftsächtigen Layout wollen wir unsere Bankdienstleistungen weiter verbessern und das Kundenerlebnis unmittelbar gestalten. Die Technologie spielt dabei eine wichtige Rolle und zeigt die innovative Denkweise unserer Bank.“



**Johann Wohlfarter,
CEO Alperia**

„Die Eröffnung des Energy Point in Vicenza zeigt unseren Willen, im Veneto immer mehr präsent zu sein und bietet unseren Kunden die Möglichkeit, vor Ort eine spezielle Beratung und Unterstützung zu erhalten. Die Synergien gründen auf den Werten der Nachhaltigkeit und der Kundenbetreuung, die sich auch im Konzept des Stores widerspiegeln, der sich durch ein sehr innovatives und technologisches Design auszeichnet. Eine Raumdecke, die so gestaltet ist, dass sie wie eine Wasseroberfläche aussieht, erinnert an die Ressource, aus der wir seit über 120 Jahren die Kraft schöpfen, um Energie zu erzeugen. Zusammen mit der asymmetrischen Videowand und weiteren Elementen werden die Store-Besucher auf eine Reise durch die Berge und die Geschichte von Alperia begleitet.“



**Bernhard Schweitzer,
CEO Interstore |
Schweitzer**

„Das Besondere an Vicenza ist erstens, dass wir gemeinsam mit der Sparkasse ein neues Banking-Konzept, ein neues Raum-Nutzungskonzept in der Bank realisiert haben. Wichtig für uns war es, unsere Retail-Erfahrung einzubringen, d. h. was ein Konsument, eine Person wünscht, wenn er in eine Location eintritt, auch in eine Bank. Eine weitere Herangehensweise, was die Materialien, das Design und das Umfeld betrifft, bestand darin, die Werte des Südtiroler Territoriums stärker herauszustellen und im Veneto zu kommunizieren. Draußen steht immer noch Sparkasse, aber wenn wir hineingehen, sehen wir eine ganz andere Welt. Es ist eigentlich keine Bank mehr, es ist ein Ort, den ich mag, ohne zu viel an eine traditionelle Bankfiliale zu denken.“

TOP PRIVATE BANKING

Sparkasse unter den Besten in Italien

Unser Private Banking positioniert sich unter den besten in Italien. Dies geht aus einer Marktstudie von AIPB hervor, dem Verband, dem die wichtigsten nationalen und internationalen Private-Banking-Dienstleister angehören.

1854

SPARKASSE
PRIVATE BANKING

Die Bank setzt zunehmend auf das Private Banking, auch mit neuen Angeboten, um dieses von einer reinen Anlage- zu einer 360°-Vermögensberatung auszubauen. Nun auch mit einem Restyling von Corporate Design und Logo, welches das Gründungsjahr der Bank, 1854, unterstreicht.

Die Sparkasse geht in der Studie*, was die Zunahme der verwalteten Geldmittel betrifft, als beste Bank hervor. Sie ist auch in der Kategorie „Universalbanken“ (Banken, die in allen Segmenten tätig sind) an erster Stelle und im Bereich „Markteffekte“, wo die Entwicklungen der Finanzmärkte Berücksichtigung finden. In einem sehr schwierigen Jahr, infolge des Covid-Gesundheitsnotstands, ist letzterer wohl einer der bedeutendsten Indikatoren.

Die Sparkasse steht weiters sowohl in der

Gesamtmarkt-Positionierung in der Kategorie „Universalbanken“ bei den Indikatoren „Zuwachs Vermittlungsgeschäft“ und im „Versicherungsgeschäft“ auf dem obersten Treppchen. Bei den „Direkten Einlagen“ finden wir sie an erster Stelle in der Kategorie „Universalbanken“ und an zweiter Stelle im Gesamtmarkt-Vergleich. Diese Ergebnisse der „Marktanalyse für das Private Banking in Italien“ bestätigen die Qualität der angebotenen Dienstleistungen. Erstellt wird diese von AIPB auf der Grundlage der Daten, die von den 34 wichtigsten auf dem italienischen Private-Banking-Markt tätigen Instituten bereitgestellt wurden.

* Quelle: *Analisi del Mercato Servito dal Private Banking in Italia*, Ufficio Studi dell'AIPB (Associazione Italiana Private Banking), 31.03.2020



DIE ZUKUNFT IM BLICK

Drei Fragen an **Giuliano Talò, Verantwortlicher der Direktion Private Banking.**

“Die Zukunft im Blick” – lautet das Leitmotiv des Private Banking der Sparkasse. Was bedeutet dies konkret?

Talò: Es bedeutet 165 Jahre Erfahrung in unserer Beratungstätigkeit, die uns seit mehr als einem Jahrhundert zum Bezugspunkt für Privatpersonen und Unternehmen gemacht hat. Unsere wichtigste Aufgabe besteht darin, über die Zukunft zu sprechen, dafür gerüstet zu sein, sich selbst zu hinterfragen und sich zu erneuern. Dies ist ein nie endender Prozess.

Was hat sich im Gegensatz zu früher verändert?

Talò: In unserer Arbeit früher, als wir über zukünftige Entwicklungen sprachen, haben wir oft in die „Kristallkugel“ geschaut, um zu verstehen, wie sich die Finanzmärkte entwickeln könnten. Das Hauptziel war es, die höchstmögliche Portfolio-Performance zu erzielen. Heute hingegen entwickelt sich die Anlageberatung immer mehr zu einer umfassenden Betreuung in allen Vermögensfragen. Die Bank steht den Kunden zur Seite, um das Kapital, das diese im Laufe der Zeit aufgebaut haben, zu sichern und anwachsen zu lassen, auch in Hinblick auf die zukünftigen Generationen. Aber die Bank steht auch den eigenen Beratern zur Seite: in diesem Sinne ermöglicht die neue Beratungsplattform „Sparkasse 360°“ eine gute Orientierung in der vielschichtigen Welt der Vermögensverwaltung, in ihrer Gesamtheit und Komplexität.

Wie hat sich das Verhalten der Anleger nach der Pandemie verändert?

Talò: Die Einstellung der Anleger lässt sich häufig aus ihrer Bereitschaft und Neigung zu langfristigen Investitionen ableiten – diese Feststellung allein könnte schon die richtige Antwort auf die Frage sein.



NIE MEHR HÖHERE ZINSEN?

Aus der Sicht der Einheit Research

Die Zinsen dürften noch lange auf dem aktuell ausgesprochen niedrigen Niveau verharren, knapp über null Prozent in den USA und leicht darunter in der Eurozone sowie in einigen anderen europäischen Ländern, die nicht Teil des Euroraums sind, wie die Schweiz.

Dieses Szenario wurde letzthin durch die von der US-Notenbank Federal Reserve beschlossene Neuausrichtung der geldpolitischen Strategie zusätzlich untermauert. Bisher zielte die US-Notenbank auf Vollbeschäftigung unter Einhaltung einer Inflation von 2%. In Zukunft hingegen wird das punktuelle Inflationsziel mit einem durchschnittlichen Inflationsziel von 2% ersetzt.

Was bedeutet dies konkret?

Wenngleich der Unterschied nur gering erscheinen mag, so hat er doch sehr wahrscheinlich große Auswirkungen auf die künftige Geldpolitik. Um nämlich mittelfristig eine durchschnittliche Inflation von 2% zu erreichen, müssen Phasen mit einer darunter liegenden Inflation mit Phasen kompensiert werden, in denen die Inflation über 2% liegt. Im Unterschied zur Vergangenheit wird dies aber nicht mehr eine sofortige geldpolitische Straffung und somit Zinserhöhung zur Folge haben.

Auch die Europäische Zentralbank (EZB) hat eine Überprüfung der geldpolitischen Strategie in die Wege geleitet. Den jüngsten Kommentaren ihrer Präsidentin Christine Lagarde ist zu entnehmen, dass die EZB dem Beispiel der Federal Reserve folgen könnte. Um Phasen mit einer Inflation unter 2% zu kompensieren würde somit ein Überschreiten der 2%-Marke für einen bestimmten Zeitraum toleriert, bevor dies zu höheren Zinsen führt. Bedenkt man, dass der 10-Jahres-Durchschnitt der Inflation in der Eurozone nur 1,2% beträgt, so ist wohl noch lange mit keiner Zinserhöhung zu rechnen. Aktuell beträgt der Einlagensatz -0,5%.

Wie werden die Finanzmärkte darauf reagieren?

In diesem Umfeld gewinnt ein in dieser Rubrik schon mehrfach erwähnter Ansatz weiter an Bedeutung: Maximale Diversifikation über Assetklassen und Regionen, ohne dabei das Inflationsrisiko außer Acht zu lassen.

Da die Zinsen noch auf Jahre hinaus ausgesprochen tief bleiben werden, muss im Unterschied zur Vergangenheit der Großteil der Portfolioperformance von risikobehafteten Anlagen und dabei insbesondere von der Aktienkomponente kommen.

Der Wirtschaftsausblick ist aber weiterhin mit sehr großer Unsicherheit behaftet. Er hängt immer noch stark vom weiteren Verlauf der Pandemie und der Verfügbarkeit eines sicheren und wirksamen Impfstoffes ab. Daher gilt auch nach wie vor die Empfehlung, die Aktienquote im Zeitablauf schrittweise zu erhöhen, vorzugsweise über Ansparpläne (PAC).

Auch mit dem schlechtesten „Market Timing“, bei Erwerb von globalen Aktien auf dem Ende Oktober 2007 markierten Rekordhoch, also vor der großen Finanzkrise, ausgelöst durch die Subprime-Krise – diese hat zu Kursrückgängen von bis zu 60% geführt – wären Mitte Dezember bei Wiederanlage der Dividenden aus 1.000 Euro 2.650 Euro geworden.



Die Graphik zeigt die Inflationserwartungen im Euro-Raum für die nächsten zehn Jahre. Während man sich Ende März 2020 eine durchschnittliche Inflationsrate unter 0,75% in den nächsten zehn Jahren erwartete, liegen aktuell die Inflationserwartungen bei 1,26 % (Stand 09.12.2020).

DIE PERSONALENTWICKLUNG

Die Mitarbeiter/-innen gemäß ihrer Kompetenzen schulen und Talente ausfindig machen

Was bedeutet Personalentwicklung in einem Betrieb mit etwa 1.300 Mitarbeiter/-innen, in welchem diese den wichtigsten Teil darstellen und täglich mit Engagement, Leidenschaft und Einsatz arbeiten, um eine erfolgreiche Bank zu sein? Wir erzählen es euch!

QUALITÄT & PLANUNG

Diese sind das Leitmotiv der Personalentwicklung in der Sparkasse:

- ✓ **Qualität** bei der Suche und Auswahl der besten Ressourcen für unsere Bank – wir suchen die richtigen Menschen für uns, die unsere Werte, unsere Unternehmenskultur und unsere Ziele teilen.
- ✓ **Qualität** in der Ausbildung, die wir täglich anbieten – denn ohne die richtige Ausbildung, die den Erfordernissen entspricht und auf jeden Einzelnen zugeschnitten ist – gemäß seinen Erfahrungen, seinen Bedürfnissen und seinen Besonderheiten – könnte unsere Bank nicht wachsen.
- ✓ **Qualität** bei der Aufnahme und Einführung neuer Mitarbeiter/-innen sowie bei der Umschulung und entsprechenden Neu-Einführung bestehender Mitarbeiter/-innen, beim „Up- und Re-Skilling“ – um immer für neue Herausforderungen gerüstet zu sein.
- ✓ **Planung** bei der Besetzung von Schlüsselpositionen – jede Filiale, jedes interne Büro bedarf ihres Teams – um die Fähigkeiten am besten zum Einsatz zu bringen.
- ✓ **Planung** der Bedürfnisse von morgen – welche Kompetenzen und berufliche Fähigkeiten werden wir künftig benötigen? Digitale Kompetenzen, Cus-

tomer Experience, Big Data, Künstliche Intelligenz – wir müssen uns heute auf die Herausforderungen einer sich verändernden Welt vorbereiten.

- ✓ **Planung** der Entwicklungspfade – weil es unser Ziel ist, die Menschen, die in der Sparkasse arbeiten, in ihrer beruflichen und auch persönlichen Entwicklung zu unterstützen.

RECRUITING & EMPLOYER BRANDING

Wir erhalten durchschnittlich 28 Lebensläufe jede Woche. **Karin Fischnaller** und **Hannes Runggaldier** gehen jedes Curriculum genau durch, versuchen herauszufinden, wer sich hinter diesen Zeilen versteckt, kontaktieren jeden Bewerber, treffen Hunderte von Kandidaten jeden Alters und jeder Position, um ausfindig zu machen, wer aufgenommen werden kann. Das Ergebnis waren 89 Neueinstellungen im Jahr 2020.

SCHULUNGEN – SPARKASSE ACADEMY

Mehr als 65 Schulungen und 150 Online-Kurse wurden für die Kolleg/-innen im Jahr 2020 organisiert. Dies entspricht durchschnittlich 35 Ausbildungsstunden pro Per-

son. **Lisa Brutti**, **Silvia Bencivenga**, **Francesca Nervo** und **Luciano Flaim** begrüßen täglich ihre Kolleg/-innen bei den Schulungen und begleiten sie gemeinsam mit internen und externen Ausbildern in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung.

KARRIEREENTWICKLUNG & TALENT MANAGEMENT

Daniela Veronese blickt nicht nur auf das Heute, sondern auch auf das Morgen: Unter den rund 1.300 Mitarbeiter/-innen gibt es zahlreiche Talente! Die Suche nach Kolleg/-innen mit hohem Wachstumspotenzial ist entscheidend für die Entwicklung von Karrierepfaden, die es ermöglichen, die Besetzung von Schlüsselpositionen und das zukünftige Management in der Bank zu planen. Anlässlich Vorstellungsgesprächen und Assessments können wir die Mitarbeiter/-innen besser kennenlernen und ihnen so helfen, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten mit maßgeschneiderten Schulungen und Coachings zu entwickeln.



Silvia Bencivenga



Francesca Nervo



Luciano Flaim



Daniela Veronese



Karin Fischnaller



Hannes Runggaldier



Lisa Brutti



DIGITAL MINDSET

Die kontinuierliche Entwicklung neuer digitaler Instrumente für unterschiedliche Einsatzbereiche ist eine der größten Herausforderungen, denen sich Menschen und Unternehmen, darunter auch Banken, heute stellen müssen: Die Chancen, die sich daraus ergeben, sind vielfältig, wie zum Beispiel die Möglichkeit, mehr maßgeschneiderte Dienstleistungen anzubieten und zu nutzen, Prozesse und Tätigkeiten zu automatisieren und mit unseren Kunden auf neue Weise zu kommunizieren. Das Projekt „Sparkasse Digital Mindset“ wurde mit dem Ziel gestartet, die digitalen Kompetenzen und die „digitale“ Kultur unserer Mitarbeiter/-innen zu verstärken.

Die Initiative besteht aus drei Phasen:

- ✓ eine **erste Erhebung**, um das Niveau der spezifischen Kenntnisse in diesem Bereich zu erfassen;
- ✓ ein **Online-Katalog** von sogenannten „Bildungsspielen“ (zu Themen wie digitale Transformation, künstliche Intelligenz, Big Data usw.)
- ✓ und ein **abschließendes Assessment** zur Konsolidierung der erfassten Inhalte.

Die Initiative wurde gut aufgenommen: es waren sehr viele, die sich mit Neugierde und Motivation den digitalen Themen gestellt haben. „Das Projekt ermöglichte es uns, die digitalen Kompetenzen unserer Mitarbeiter/-innen zu entfalten und zu entwickeln. Wir wollen sicherstellen, dass wir zukünftig die Herausforderungen und Veränderungen erfolgreich meistern können, um den Kunden einen immer besseren und wettbewerbsfähigen Service bieten zu können,“ erklärt Marika Bordin.



GUTE MITARBEITER/-INNEN

Drei Fragen an **Marika Bordin**, **Abteilungsleiterin Personalentwicklung**.



Unternehmen brauchen heute mehr denn je gute Mitarbeiter/-innen. 89 Neueinstellungen in diesem Jahr, 69 im Jahr 2019 und 40 im Jahr 2018, durchschnittlich 28 Lebensläufe, die jede Woche eintreffen. Wie erfolgt eine sorgfältige Personalauswahl?

Bordin: So viele Lebensläufe zu erhalten, ist sicher gut, aber das reicht nicht. Wenn jemand, der auf Arbeitssuche ist, uns seinen Lebenslauf zuschickt, bedeutet dies, dass er von der Sparkasse als Arbeitgeber eine gute Meinung hat. Und diesen Ruf haben wir uns im Laufe der Jahre geschaffen; wir müssen ihn pflegen und an die sich verändernden Bedürfnisse und Entwicklungen des Arbeitsmarktes und der neuen Generationen anpassen.

Auf welche Weise?

Bordin: Indem wir die richtigen Beziehungen in unserem Territorium, in welchem die Bank tätig ist, aufbauen; indem wir Schüler/-innen und Student/-innen treffen; indem wir die Leidenschaft unserer Kolleg/-innen, Teil der Sparkasse-Familie zu sein, verbreiten und die Bedeutung, die die Arbeit im Bankwesen heute im Gegensatz zu gestern hat, vermitteln. All das ist Employer Branding.

Welcher ist der erste Schritt in der Karriereentwicklung?

Bordin: Im Arbeitsleben ist es wichtig, dass jeder Mensch seine Kompetenzen und Fähigkeiten entfalten kann. Wenn wir diese erfassen, haben wir die richtigen Menschen, die auch entsprechend motiviert sind, am passenden Ort. Denn in dieser sich rasch verändernden Welt muss jedem geholfen werden, den Wandel zu verstehen und zu bewältigen, indem wir ständig neue Kompetenzen und Fähigkeiten entwickeln.

KONFERENZ DER EUROPÄISCHEN SPARKASSEN

Die jährliche „Retail Banking Conference“ der Vereinigung der europäischen Sparkassen und Retailbanken ESBG (European Savings and Retail

Banks Group) fand corona-bedingt online statt. Sparkasse-Präsident **Gerhard Brandstätter** überbrachte in seiner Funktion als Vize-Präsident der

Sparkassenvereinigung Italiens ACRI (Associazione di Fondazioni e Casse di Risparmio) eine Video-Botschaft. Im Fokus stand das Thema „Krisenbewältigung dank tiefer lokaler Verwurzelung“. Referenten waren u.a. der ESBG-Präsident und Präsident des Deutschen Sparkassenverbandes Helmut Schleweis. „Wie in den Ausführungen betont wurde, sind lokal verankerte und kundennahe Banken solide und widerstandsfähig. So können sie auch der durch die Covid-Pandemie ausgelösten Belastung gut standzuhalten,“ unterstreicht Brandstätter und fügt hinzu: „Zu den Herausforderungen der Zukunft zählen unter anderem die anhaltende Niedrig-Zinsphase und der digitale Wandel, der infolge der Corona-Krise deutlich beschleunigt wird. Es wird weiterhin die Kernaufgabe von Sparkassen und Retailbanken sein, sich stets für das finanzielle Wohlergehen der Kunden und des Territoriums einzusetzen, Unternehmen sowie Familien zu unterstützen und diese mit Liquidität zu versorgen. Wir kennen unsere Rolle und unsere Kunden – das hat uns schon immer ausgezeichnet.“



SPENDEN-AKTION MIT LIONS CLUB

Sparkasse und Lions Club International haben eine Spendenaktion gestartet, um Menschen in Not zu helfen. Bei jeder Bankomatbehebung kann 1 Euro beigesteuert werden. Die gesammelten Geldmittel kommen sozial benachteiligten und bedürftigen Personen zugute. Die Aktion läuft bis Ende Februar 2021. Im Bild (v.l.n.r.) die Vertreter des Lions Club, **Michele Serafini** und **Anna Borona** mit der Sparkasse-Führungsspitze **Gerhard Brandstätter** und **Nicola Calabrò**.





NEW CORPORATE IN PADUA & VICENZA

Im Rahmen der Stärkung der Präsenz der Sparkasse im Nordosten Italiens wurde die Vertriebsstelle „Corporate Banking Padua“ mit Sitz in der neuen Sparkasse-Filiale auf der zentralen Piazza Insurrezione geschaffen, ausgerichtet auf die Betreuung von Unternehmen im Bereich Corporate Finance und Dienstleistungen fürs Auslandsgeschäft. Außerdem gibt es auch ein neues Beraterteam, das seit November 2020 in der neuen Filiale in Vicenza, Corso Palladio, seinen Sitz hat. „Die Sparkasse verstärkt ihre Präsenz in den Territorien außerhalb ihres Stammgebietes Südtirol, insbesondere im Veneto. Wir wollen vermehrt Ansprechpartner und Bezugspunkt für die lokale Wirtschaft und für Unternehmen im Veneto sein, indem wir sie in ihrem Alltagsgeschäft unterstützen und spezialisierte Beratungsleistungen für ihre Wachstums- und Entwicklungsprojekte anbieten“, unterstreicht der Verantwortliche der Direktion Corporate Banking, **Emiliano Picello**.

KUNSTKALENDER 2021

Im Kunstkalender 2021 der Sparkasse steht das Thema „Entzaubernde Zeiten“ im Mittelpunkt. In allen Epochen gab es immer schon Hochs und Tiefs, Phasen, in denen vielen Dingen die Poesie genommen wurde und wo Ernüchterung an die Stelle von Glanz trat. Im Kalender sind Werke abgebildet, die vom frühen 20. Jahrhundert bis zur Gegenwart reichen. Ein Dank ergeht an die Kuratorin **Lisa Trockner** für ihr großes Engagement und ihre minutiöse Planung bei der Verwirklichung des Projektes.



NEUE KLEINBUSSE

Um den Breiten- und Jugendsport zu fördern, unterstützt die Sparkasse jedes Jahr bereichsübergreifend den Ankauf von neuen Kleinbussen von Seiten der Sportvereine. Die Neuanschaffung ist für die Fortführung und den Ausbau der Vereinsaktivitäten oft unumgänglich. Damit wird auch sichergestellt, dass die vielen Nachwuchssportler, Trainer und Betreuer mit neuen Fahrzeugen sicher unterwegs sind.

Die Vertreter der Sportvereine dankten unisono der Sparkasse für die Unterstützung, ohne welcher der Ankauf nicht möglich gewesen wäre.

Einen neuen Kleinbus erhalten haben u.a. der Alpinskiverein GSA Grole in Bozen, der Skiclub Gherdeina, der Amateursportverein Gossensaß, der Fußballclub Monteviale (Vicenza), der Skiclub ENAL Sport Villaga (Feltre), der Judo-Verein „Ippon Academy“ (Trentino) und der Basketclub Crema (Lombardien).



Amateursportverein Gossensaß



Skiclub ENAL Sport Villaga (Feltre)



500.000 €

Spende der Sparkasse an die Caritas und den Südtiroler Sanitätsbetrieb.

Caritas 

Südtiroler Sanitätsbetrieb  Azienda Sanitaria dell'Alto Adige
Azienda Sanitaria de Sudtiroil



**1 € BEI JEDER BEHEBUNG
INSGESAMT 50.000 €**

Bankomat-Aktion

Einen Euro konnten die Kunden bei jeder Bankomat-Behebung an Geräten der Sparkasse spenden. In wenigen Monaten kam der stolze Betrag von 29.312 Euro zusammen. Die Sparkasse hat den Betrag auf 50.000 € erhöht.



25.000 €

Spende der Sparkasse an die Organisation „Volontarius“ für Corona-Nothilfe.

3.800

Anfragen um Corona-Finanzierungen

Es wurden rund 3.800 Anfragen um Corona-Finanzierungen eingereicht.

> 400.000.000 €

an gewährten Corona-Finanzierungen.

+ 894 %

Zunahme der Finanzierungen mit öffentlicher Bürgschaft



Die Finanzierungen mit öffentlicher Bürgschaft sind auf rund 3.000 gestiegen.

**UNTERSTÜTZUNG
FÜR FAMILIEN UND
UNTERNEHMEN**

Covid-19: Die Sparkasse hat zahlreiche Maßnahmen zur Unterstützung von Familien und Unternehmen in Zeiten des Covid-Gesundheitsnotstandes verwirklicht.

(Stand Dezember 2020)



89



neue junge Mitarbeiter/-innen hat die Sparkasse im Jahr 2020 trotz Corona-Krise aufgenommen.

8.700

Anfragen für Tilgungsaussetzungen von Unternehmen und Privaten.

1.800.000.000 €

Gesamtbetrag der an Unternehmen und Familien gewährten Tilgungsaussetzungen.