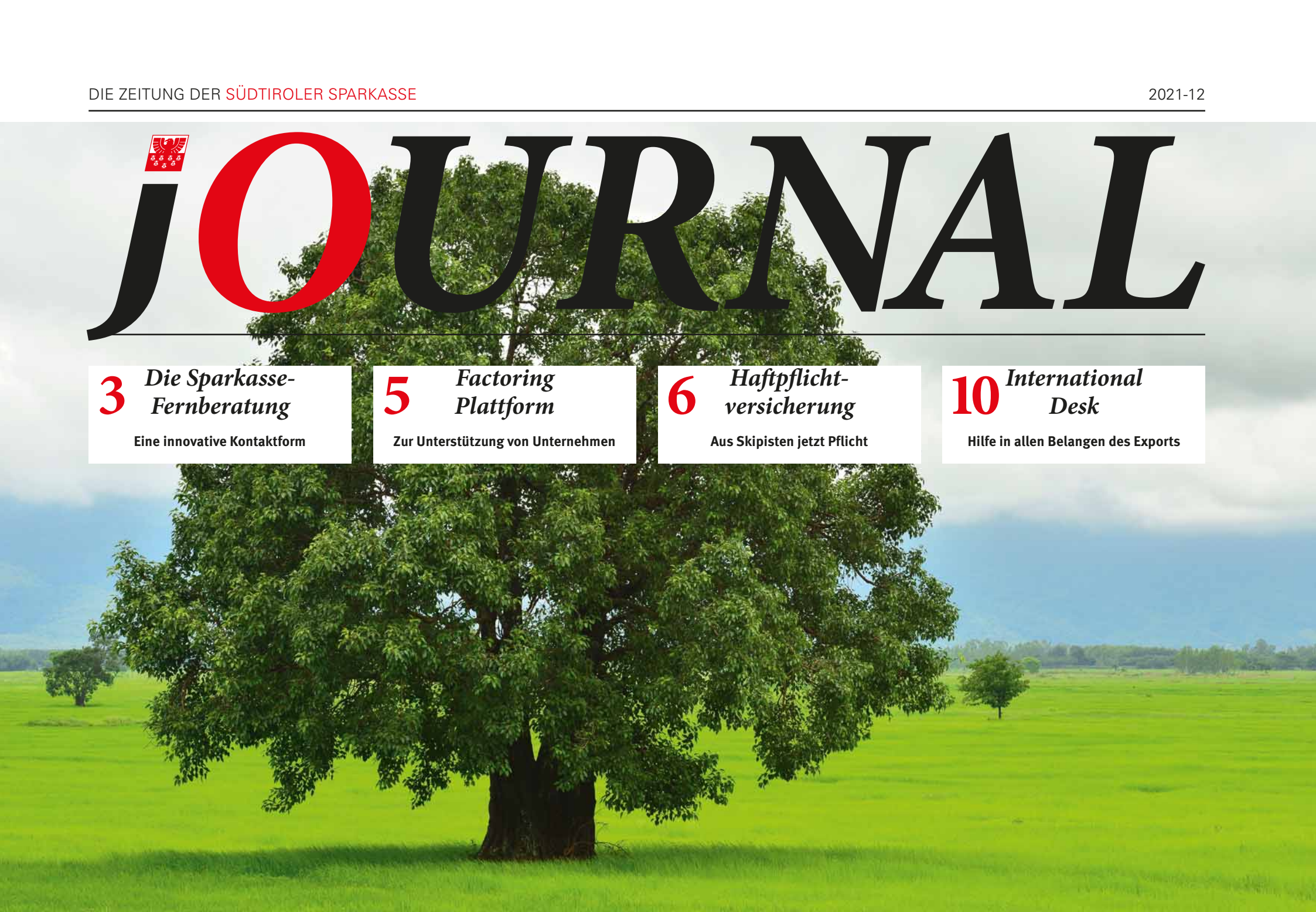




# JOURNAL

## 3 Die Sparkasse-Fernberatung

Eine innovative Kontaktform

## 5 Factoring Plattform

Zur Unterstützung von Unternehmen

## 6 Haftpflichtversicherung

Aus Skipisten jetzt Pflicht

## 10 International Desk

Hilfe in allen Belangen des Exports

# DIE ECKPFEILER DER SPARKASSE

Seit Jahrzehnten ein vertrauensvoller Partner mit fester territorialer Verwurzelung

**I**m Gespräch mit Gerhard Brandstätter, Präsident seit 2014, derzeit in seiner dritten Amtsperiode 2019-2021.

**Herr Präsident, Sie haben kürzlich an verschiedenen Treffen auf nationaler und europäischer Ebene teilgenommen. Wie bewertet man die Sparkasse? Welche Meinung hat man von der Bank?**



**Brandstätter:** Eine ausgezeichnete Meinung, würde ich sagen. Sowohl bei den nationalen Institutionen, wie der Bankenvereinigung ABI oder beim Sparkassenverband ACRI, als auch in der Gruppe

der europäischen Sparkassen (ESBG) auf europäischer Ebene, sowie bei den Aufsichtsbehörden genießt die Sparkasse hohe Anerkennung für die beachtliche Entwicklung der letzten Jahre, die das Ergebnis der gesamten Mannschaft ist. Generell verfügen wir heute über sehr solide Kennzahlen. Bei der Absicherung der Kreditrisiken weisen wir einen Deckungsgrad in Rekordhöhe auf, der einen der höchsten unter den Banken Italiens darstellt. Die Gewinne konnten von Jahr zu Jahr gesteigert werden. Dank der aktiven Beratungstätigkeit kann die Bank den höchsten Provisionsertrag ihrer Geschichte verzeichnen. Das Vermittlungsgeschäft, d.h.

die Anlagen der Kunden in Investmentfonds, hat sich gegenüber 2015 verdoppelt.

**Ein eingespieltes Team, das seit sieben Jahren, seit der neue Verwaltungsrat mit Ihnen als Präsident im Amt ist, sehr gut zusammenarbeitet.**

**Brandstätter:** Richtig. Beginnend vom Beauftragten Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò, dem Vize-Präsidenten Carlo Costa, dem gesamten Verwaltungs- und Aufsichtsrat sowie den Führungskräften und Mitarbeiter/-innen – wir sind ein ausgezeichnetes

**„Die Losung der Sparkasse war schon immer: lokales Engagement und globales Zukunftsbild – im Interesse der Kunden und des Territoriums.“**

Team. Ich nehme die Gelegenheit wahr, allen meine Komplimente auszudrücken und für ihren außerordentlichen Einsatz zu danken, insbesondere auch während der letzten zwei, von der Pandemie geprägten Jahre. Einen besonderen Dank möchte ich natürlich an die Stiftung Sparkasse richten: wir haben gemeinsam vor sieben Jahren anspruchsvolle Zeiten durchlebt, die wir glänzend meistern konnten.

**Gemeinsam mit den Mitarbeiter/-innen fand im vergangenen Herbst das Sparkasse-Outdoor-Forum im Messner-Mountain-Museum auf Schloss Sigmundskron statt.**

**Brandstätter:** Ein Ort von historischer Bedeutung: das Schloss wurde bekanntlich nach Erzherzog Sigmund dem Münzreichen benannt und ist, unter Silvius Magnago, zum symbolischen Ort der Südtiroler Autonomie geworden. Anlässlich des Treffens habe ich daran erinnert, dass gerade auf Schloss Sigmundskron im Jahr 2015, mit Reinhold Messner als Testimonial, der Startschuss der letzten Kapitalerhöhung der Bank gefallen ist, die mit großem Erfolg abgeschlossen wurde. Dies hat uns unter anderem ermöglicht, das Eigenkapital zu stärken und unsere Eigenständigkeit zu behaupten.

**Kürzlich ist ein öffentliches Kaufangebot auf Aktien der CiviBank angekündigt worden. Ein neues wichtiges Kapitel in der Geschichte der Sparkasse?**

**Brandstätter:** Im Juni 2021 hatte die Sparkasse zunächst eine Beteiligung von knapp unter 10% an der CiviBank erworben. Anschließend stieg diese anlässlich ihrer Kapitalerhöhung auf etwas über 17%. Wir haben jetzt, mit dem öffentlichen Kaufangebot, eine sehr wichtige strategische Entscheidung getroffen und sind überzeugt, dass diese für die Sparkasse weitere Entwicklungsmöglichkeiten beinhaltet, mit dem klaren Ziel, die Stärken von zwei gesunden und leistungsfähigen Banken zu bündeln. Es handelt sich dabei um Kreditinstitute mit sehr ähnlicher Vision, mit der Kundenbeziehung und dem Territorium im Mittelpunkt. Die neue Gruppe könnte ein sehr großes



Gerhard Brandstätter (1. Bild) zusammen mit Pietro Sella (Präsident Pri.Banks), Giuseppe Guzzetti (Präsident a.D. ACRI), Antonio Patuelli (Präsident Abi), daneben mit Reinhold Messner (2. Bild) und anlässlich der Unterzeichnung des ersten trinationalen Abkommens zwischen Sparkassen mit der Führungsspitze der Sparkasse Offenburg/Ortenau und Caisse d'Epargne Grand Est Europe (3. Bild).

Wachstumspotenzial entfalten. Die Zusammenarbeit zwischen beiden Banken, die sich hinsichtlich ihres Filialnetzes weitgehend ergänzen, wird es als Gruppe ermöglichen, neue Projekte mit entsprechenden Synergien zu verwirklichen und Initiativen umzusetzen, die beide Banken allein nicht realisieren könnten. Generell werden Aktionäre, Kunden, Mitarbeiter/-innen und die jeweiligen Territorien davon profitieren.

### **Digitaler Wandel heißt die große Herausforderung. Eine neue Innovationswelle hat die Welt erfasst und wird diese verändern. Welche Auswirkungen hat dies auf die Banken?**

**Brandstätter:** Es geht vor allem darum, eine Wirtschaft und eine Kundschaft zu bedienen, die viel dynamischer sind, als in der Vergangenheit. Kunden nutzen heute die Dienstleistungen, einschließlich jener der Banken, häufig auch digital. Ein sehr wirksames Beispiel ist die Videokommunikation. Vor der Pandemie wurde diese Kommunikationsform in der Regel nur in informellen Kontexten genutzt, aber in den letzten beiden Jahren ist ihre Verwendung exponentiell gestiegen. Für ein Dienstleistungsunternehmen, wie es eine Bank ist, sind diese Auswirkungen bedeutsam.

### **Die Kunden gehen dementsprechend weniger oft in die Filiale. Verlieren die Filialen in Zukunft ihre Bedeutung?**

**Brandstätter:** Bankfilialen in guter Position, also sprichwörtlich „direkt an der Straße“, haben traditionell drei Funktionen: Kunden zu beraten, neue Kunden zu gewinnen und darin Bankgeschäfte abzuwickeln. Aber heute verändert die Technologie diese Paradigmen. Ein guter Teil der Bankgeschäfte kann im Selbstbedienungsmodus oder online durchgeführt werden. Sogar Neukunden können in bestimmten Fällen auch online gewonnen werden, und die Beratung kann auch über Video, also „aus der Ferne“ erfolgen. Das bedeutet aber keineswegs, dass die Filialen verschwinden werden, so wie es mit den Telefonzellen geschehen ist, im Gegenteil: Viele Kunden werden immer das Bedürfnis haben, sich für bestimmte Bankgeschäfte in die Filiale zu begeben, und für die Inanspruchnahme von spezifischen Beratungen wird diese stets erforderlich sein.

### **Ist das Konzept der Territorialbank im digitalen Zeitalter noch aktuell?**

**Brandstätter:** Die Lösung der Sparkasse war schon im-

mer: lokales Engagement und globales Zukunftsbild. Ausgehend von unserer Identität ist es unser Bestreben, uns auf die Stärken zu fokussieren und Initiativen zu verwirklichen, die im Interesse der Kunden und des Territoriums sind. Die Bank ist fest in der Gegenwart verankert, hat aber auch die Zukunft genau im Blick. In diesem Zusammenhang möchte ich die sogenannten „Post Millennials“ (also jene, die nach dem Jahr 2000 geboren sind) erwähnen, die, im Vergleich zu den Vorgängergenerationen, neue Verhaltensmuster, Denklagen und Konsumverhalten aufweisen. Die Banken müssen darauf vorbereitet sein, sich den Bedürfnissen und Erwartungen der neuen Generationen anzupas-

**„Exzellente Angebote mit echtem Mehrwert schaffen, wobei wir stets die regionalen Kreisläufe unterstützen werden, die das Rückgrat unserer Wirtschaft bilden.“**

sen. Konsumenten wollen Komfort, Schnelligkeit und ein individuelles Eingehen auf ihre Bedürfnisse. Es geht also darum, exzellente Angebote mit einem echten Mehrwert zu schaffen, wobei wir stets die regionalen Kreisläufe unterstützen werden, die das Rückgrat unserer Wirtschaft bilden.

### **Wie sehen Sie die Zukunft der Sparkasse? Können Sie uns die zukünftigen Eckpunkte, an denen sich die Bank orientieren wird, erläutern?**

**Brandstätter:** Kundennähe, „Omnichannel“-Lösungen, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Auf diese Säulen müssen wir bei der zukünftigen Entwicklung der

**„Die Technologie unterstützt, aber es ist die Qualität der Beratung, die den Unterschied ausmacht.“**

Sparkasse bauen. Investitionen in die Weiterbildung der Mitarbeiter/-innen werden im Mittelpunkt stehen, während gleichzeitig die Entfaltung digitaler Dienste stark vorangetrieben wird. Das klassische Berufsbild des Bankangestellten muss sich weiter zu einer/-m spezialisierten, auf die Kundenbedürfnisse orientierten Berater/in wandeln. Die digitale Kommunikation bietet bereits heute neue Kontaktmöglichkeiten zwischen Bank und Kunde, die in Zukunft immer wichtiger werden und wirkliche Mehrwerte liefern, aber nie den Wert und die Rolle der Menschen in der Kundenbeziehung ersetzen können. Die Technologie unterstützt, aber es

ist die Qualität der Beratung, die den Unterschied ausmacht.

### **In den letzten zehn Jahren ist die Anzahl der Bankfilialen in Italien von 33.600 auf 23.500 geschrumpft. Im Allgemeinen bauen die Banken ihr Filialnetz ab, während die Sparkasse demnächst sogar im Stadtzentrum von Bologna eine Filiale eröffnet. Welcher ist der Grund dafür?**

**Brandstätter:** Es handelt sich hier nicht um eine traditionelle Filiale, sondern um ein Beratungszentrum, das auf eine nachhaltige Perspektive ausgerichtet ist und unser Dienstleistungsspektrum erweitert. In einem diskreten Ambiente bieten wir hochwertige Dienstleistungen an, wobei wir unser großes Augenmerk auf eine professionelle, an den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden ausgerichtete Beratung in Finanzangelegenheiten legen.

### **Kürzlich ist das Buch mit dem Titel „Mittelalterliches Geld- und Bankwesen zwischen Alpen und Adria“ vorgestellt worden, herausgegeben im Auftrag der Bank. Darin wird die Bedeutung des mittelalterlichen Münzschatzes der Sparkasse erläutert. Werden die Münzen, sprich das „materielle Geld“, bald verschwinden und durch rein virtuelles Geld ersetzt?**

**Brandstätter:** Im Buch wird hervorgehoben, dass Münzen im Mittelalter eine wesentliche Rolle spielten. Jene von Meran als Münzhauptstadt zwischen Alpen und Adria - ein geografischer Raum, der schon immer eine völkerverbindende Aufgabe hatte - wurden in Oberitalien „Tirolini“ genannt und ihr gleichbleibender Silbergehalt begründete das Vertrauen in diese stabile Währung. Heute ist dieses Territorium, das seit jeher Verbindung zwischen Nord und Süd sowie geprägt von verschiedenen Kulturen war, das Einzugsgebiet der Sparkasse. Es sind sehr viele Jahrhunderte vergangen, und wir sind seit kurzem im sogenannten Contactless-Zeitalter angekommen, d.h. sehr viele Zahlungen werden mittlerweile virtuell durchgeführt. Schätzungen zufolge haben im Jahr 2021 die kontaktlosen Zahlungen in Geschäften um zwei Drittel und die digitalen Zahlungen für Online-Einkäufe um rund 25% zugenommen. Wenn sich diese Tendenz in einem solchen Tempo fortsetzt, so ist es wahrscheinlich, dass das „materielle“ Geld im nächsten Jahrzehnt immer unbedeutender wird. Es wird jedoch einen bleibenden Stellenwert bewahren, weltweit die ökonomischen und historischen Entwicklungen wesentlich mitgeprägt zu haben.

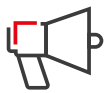


# START FREI FÜR DIE FERNBERATUNG

Ein neuer Zugang zur Sparkasse im Online-Modus zur Zeitoptimierung für die Kunden



Filippo Sandei (in der Mitte), Verantwortlicher der neuen Business Unit Online Beratung mit seinem Team.



## EIN NEUER KANAL

Zwei Fragen an **Filippo Sandei**, Verantwortlicher der neuen Business Unit Online Beratung.

**Filippo, Du warst stets im Vertrieb aktiv, dann Leiter der Abteilung Organisation und bist jetzt Verantwortlicher des „Virtuellen Business-Teams“: Inwieweit waren deine Berufserfahrungen bei der Entwicklung und Realisierung der neuen „Fern- bzw. Onlineberatung“ ausschlaggebend?**

**Sandei:** Die langjährige Erfahrung im Vertrieb ist in vielerlei Hinsicht ein wertvolles Reisegepäck. So konnte ich im Laufe der Zeit die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse direkt erfahren, auch jene, die manchmal von der Bank noch nicht berücksichtigt wurden. Gerade aus dem offenen Dialog entstand die Idee, in einen neuen Dienst zu investieren, der verschiedene Zugangswege – sowohl in Präsenz, als auch aus der Ferne (z.B. mittels Video) – in sich vereint, schnell und effizient ist. So ermöglichen wir dem Kunden, Zeit und Aufwand zu sparen und seine Bedürfnisse in der bevorzugten Kontaktart zu erfüllen. Darüber hinaus hat mir meine Erfahrung als Verantwortlicher der Organisation geholfen, die Kundenanforderungen mit der Komplexität des Managements der digitalen Transformation zu verbinden. Durch die Fokussierung auf operative und strategische Aspekte ist es unser Ziel, einen maßgeschneiderten Service zu realisieren.

**Wie wird die Virtuelle Business Unit arbeiten und wie wird sie sich mit dem Vertrieb hinsichtlich Kundenmanagement abstimmen?**

**Sandei:** Die Virtuelle Business Unit stellt, wie bereits erwähnt, einen zusätzlichen Kanal dar, den wir dem Kunden zur Verfügung stellen: Gemeinsam mit den Mitarbeiter/-innen aus den Filialen arbeiten wir daran, die Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen und Neukunden anzuwerben. Darüber hinaus werden die Filialen über die Aktivitäten, welche die Virtuelle Business Unit für die Kunden der Filialen umsetzt, stets informiert. Schließlich müssen wir berücksichtigen, dass ein Großteil der Entwicklungen, die für die Fernberatung umgesetzt wurden (wie z. B. Digitalisierung der Verträge), für den Vertrieb verfügbar sein werden.

Eine kürzlich durchgeführte Markuntersuchung hat ergeben, dass 95% der Sparkasse-Kunden mit dem Kontakt über Telefon oder Video zu ihrer/-m Berater/-in zufrieden waren und immer häufiger den Wunsch äußerten, auf diese neue Weise zu kommunizieren – ein Trend, der durch Covid noch verstärkt wurde. Mit der Fernberatung, die durch qualifizierte Berater/-innen angeboten wird, kommen wir somit unseren Kundenbedürfnissen entgegen, die verschiedenen Bankgeschäfte auch online erledigen zu können.

**„Die Fernberatung ist das wichtigste Projekt unseres Strategieplanes.“**

**Nicola Calabrò, Beauftragter Verwalter und Generaldirektor**

**W**ir haben **Moritz Moroder**, Verantwortlicher der Direktion Commercial Banking, gefragt, was dieser neue Dienst für den Kunden bedeutet: „Die Sparkasse hat sich zum Ziel gesetzt, mit der Fernberatung eine neue Möglichkeit zur Verrichtung der Bankgeschäfte anzubieten, so dass sich die Kunden dafür nicht in eine Filiale begeben müssen. Deshalb haben wir, um eine 360 Grad Betreuung anbieten zu können, unser Dienstleistungsmodell um einen weiteren Baustein erweitert. Wir bieten den Kunden die Möglichkeit, mit unseren Berater/-innen aus der Ferne zu interagieren, um vielschichtige Bankgeschäf-

te zu erledigen: von der einfachen Informationsanfrage bis hin zur Verwaltung von Produkten und Dienstleistungen, vom Erwerb einer Bankomat- oder Kreditkarte bis hin zur Zeichnung eines Fonds. Jetzt können unsere Kunden die Sparkasse auch bequem von zu Hause aus kontaktieren.“

**Sergio Lonoce**, Verantwortlicher der Direktion Operations, erklärt uns, welche Technologien es der Bank ermöglichen, das Projekt zu verwirklichen: „In den vergangenen zwei Jahren haben wir ein Programm der digitalen

Transformation umgesetzt, das es der Bank ermöglicht, die Kunden auch im Modus der Fernberatung effizient zu betreuen. Das Projekt umfasste die Digitalisierung von Hunderten von Vordrucken und Verträgen sowie die Einführung der digitalen Unterschrift. Außerdem haben wir unser Online Banking erneuert, das heute reich an neuen Funktionen ist und eine wachsende Palette an Produktangeboten aufweist, die auch autonom genutzt werden können. Parallel dazu haben wir neue Kontaktmöglichkeiten geschaffen, die eine Reihe von Kanälen (Telefon, E-Mail, Kontaktformular, Chat) verbindet - integriert auf einer Plattform, die von unseren Berater/-innen einfach zu bedienen ist.“



## DIE VORTEILE FÜR DIE KUNDEN

Der neue Dienst im Fernmodus bietet die folgenden Vorteile:



**längere Dienstzeiten** im Vergleich zur Filiale;



**qualifizierte Beratung**, geeignet für viele Kundenanforderungen: für den Abschluss einer Transaktion im Fernabsatz benötigt der Kunde lediglich die Aktivierung des Online-Banking-Dienstes ON; so kann er die Verträge digital unterzeichnen.



Unter der **Nummer 840 052 052** haben die Kunden Zugang zu verschiedenen Dienstleistungen, unterteilt nach Produktkategorien: Finanzierungen, Investitionen, Schadensversicherungen sowie Bankomat- und



Kreditkarten. Dabei sind höchste Sicherheitsstandards gewährleistet.

Neben dem Telefon steht auch der **Chat** zur Verfügung, der zunächst über eine mobile App zugänglich ist.



Die Kontaktaufnahme zur Sparkasse kann über **E-Mail**, über unsere **Website [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it)** sowie über das **Online Banking ON** erfolgen.



Die Fernberatung trägt zur ökologischen Nachhaltigkeit bei, indem der CO<sub>2</sub>-Ausstoß gesenkt wird. Der Kunde muss weniger oft in die Filiale kommen, und er kann die Unterlagen mit der digitalen Unterschrift papierlos unterzeichnen.

# 2030: DIE HERAUSFORDERUNGEN

Die Bedeutung der Nachhaltigkeit und die Rolle des Territoriums

**D**as Jahr 2030 und die Herausforderungen, die uns erwarten – für die Unternehmen und für das Territorium. Wie sollen wir diesen begegnen? Diese Frage haben wir an Fausto Manzana gestellt, der nicht nur Gründer, Präsident und Beauftragter Verwalter der Unternehmensgruppe GPI ist, Marktführer im Bereich der Gesundheits- und Sozialinformatik, sondern auch Präsident der Industriellenvereinigung (Confindustria) im Trentino ist.

**Herr Präsident, die Industriellenvereinigung des Trentinos hat ein interessantes Projekt gestartet, mit dem bezeichnenden Wortspiel „Duemilatrentino – Futuro Presente“ – ein Konzept, das auch beispielgebend für andere Territorien sein kann. Um was handelt es sich?**

**Manzana:** Mit diesem Projekt wollen wir eine Reflexion in Gang setzen, die offen ist für Beiträge von Seiten aller Stakeholder im Territorium, die zu einem gemeinsamen Vorschlag für die Vision eines ökologisch, sozial und ökonomisch „nachhaltigen“ Trentino führt. Eine Entwicklung, die zweifellos über die wirtschaftliche und produktive Stärkung des Territoriums hinausgeht. Dieses Arbeitsmodell ist sicherlich auch in anderen Gebieten anwendbar.

**Was beinhaltet dieses Projekt?**

**Manzana:** Das Projekt besteht aus drei Arbeitsschritten, die in entsprechenden Strategiepapieren münden. Im Oktober dieses Jahres haben wir das erste Posi-



**FAUSTO MANZANA  
IM INTERVIEW**



QR-Code zum  
Video-Interview.

**Manzana:** Ja, ich bin sehr mit unserem Territorium verbunden. Ich bin überzeugt, dass das Unternehmen, das ich vertrete, Produkt und Ergebnis unseres Trentinos ist.

**Das Krankenhaus in Jerusalem hat für seine eigene Apotheke einen GPI-Roboter gewählt. Ihr Unternehmen hat sogar in China einen Robotik-Vertrag abgeschlossen. Es ist also sicherlich nicht nur auf Glück zurückzuführen: GPI stellt eine Exzellenz dar, ein Unternehmen, das Sie gegründet haben und das in nur drei Jahrzehnten stark gewachsen ist. Ihr Geheimnis?**

**Manzana:** Wir sind stets lösungsorientiert: Wir bezeichnen uns als Problemlöser und nicht als Softwarehaus. Das ist der Schlüssel unseres Erfolges.

**Wie sind Sie die Krise angegangen, die durch die globale Pandemie ausgelöst wurde?**

**Manzana:** In dieser besonderen Notlage haben wir gezeigt, dass unsere Stärke darin liegt, schnell zu reagieren. Dies bezeugen die sehr positiven Ergebnisse des Geschäftsjahres 2020 mit einem Wachstum in zweistelliger Zahl und bestätigen, dass GPI ein strategischer Partner für das Gesundheitswesen ist.

tionspapier mit dem Titel „Mensch und Lebensqualität im Mittelpunkt“ präsentiert. Das nächste wird dem Thema „Nachhaltige Wende“ gewidmet sein. Das letzte Dokument hingegen wird sich

**„Als dynamisches und nachhaltiges Territorium müssen wir weiterhin Vorreiter in Italien sein.“**

mit dem Thema „Gesellschaft Trentino 5.0“ auseinandersetzen. Dieses greift die Ergebnisse der ersten beiden Strategiepapiere auf und entwickelt diese weiter.

**Welches ist das primäre Ziel, das man mit diesem Projekt erreichen möchte?**

**Manzana:** Das Trentino zu stärken, auch dank einer Revitalisierung der Autonomie und die Fokussierung auf Dienstleistungen und Produktionen mit Mehrwert im Rahmen eines „neuen Humanismus“. Als dy-

namisches und nachhaltiges Territorium müssen wir weiterhin Vorreiter in Italien sein und unsere Lebensqualität, das Unternehmertum und generell die Arbeitswelt stärken. Wir sind überzeugt, dass das

Trentino die führende europäische Region im Bereich Nachhaltigkeit werden kann.

**Herr Präsident, Sie vertreten nicht nur die Industrie, sondern sind in erster Linie ein Unternehmer, wobei sich Ihr Dienstleistungsbetrieb im Laufe der Jahre sogar auf internationaler Ebene zum Marktführer im Bereich Gesundheitswesen entwickelt hat. Dennoch bleiben Sie eng mit dem Territorium verbunden. Aus welchen Gründen?**



Fausto Manzana (links) zusammen mit dem Beauftragten Verwalter und Generaldirektor der Sparkasse, Nicola Calabrò, anlässlich der Vorstellung der Initiative „Duemilatrentino“.



## DUEMILATRENTINO – FUTURO PRESENTE

Die Initiative „Duemilatrentino – Futuro Presente“ wird von Confindustria Trient mit der Sparkasse als Partner und mit der professionellen Betreuung von „The European House – Ambrosetti“ durchgeführt. Es handelt sich um ein umfangreiches Projekt, das die Herausforderungen und Chancen aufzeigt, die sich für Wirtschaft und Gesellschaft im Trentino zukünftig eröffnen werden. In der Betitelung ist die Zahl „Trenta“ (30) mit dem Wort „Trentino“ ersetzt worden. Das Jahr 2030 ist nicht mehr weit entfernt, deshalb auch die Wahl des Wortpaares „Futuro Presente“ („Zukunft Gegenwart“) in der Bezeichnung.

## Zur Person

Geboren in Rovereto (TN), Jahrgang 1959, seit Februar 2019 Präsident von „Confindustria Trento“, Mitglied des Generalrats von Confindustria in Rom und des „Rates der Regionen“ von Confindustria, sowie **Präsident und Beauftragter Verwalter der Unternehmensgruppe GPI**. Nach Abschluss der Gewerbeoberschule wird er Unternehmer und wählt das Gesundheitswesen als Bezugsmarkt. So entstand 1988 in Trient das Unternehmen „GPI-Gruppo Per l'Informatica“, das sich innerhalb weniger Jahre zu einer wichtigen Gruppe entwickelt, die eine Reihe von spezialisierten Unternehmen umfasst. Heute beschäftigt GPI mehr als 6.000 Mitarbeiter, verteilt auf Niederlassungen italienweit und in den Filialen der ausländischen Tochtergesellschaften in Österreich, Deutschland, Frankreich, Spanien, Malta, Polen, Russland, und den USA, mit mehr als 2.200 öffentlichen und privaten Kunden.



„Palazzo Stella“, Sitz von Confindustria Trient.

# SICHERN SIE SICH IHREN LIQUIDITÄTSVORSPRUNG

Factoring: neue digitale Plattform zur finanziellen Unterstützung der Unternehmen

Die Sparkasse baut ihr Angebot für Unternehmen aus und bietet, in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft Workinvoice eine neue Möglichkeit zur Stärkung des Umlaufvermögens an. Es handelt sich um eine digitale Plattform, über die es möglich ist, online die Zahlung von Kundenforderungen mittels Factoring zu bevorzugen.

„Das Factoring bildet eine interessante Möglichkeit zur Optimierung des Umlaufvermögens von Unternehmen, vor allem in Ländern, wie Italien, wo die Zahlungsziele länger sind“, erklärt **Emiliano Picello**, Verantwortlicher der Direktion Corporate Banking und Dienstleistungen für das Auslandsgeschäft. „Gemeinsam mit unserem neuen Partner Workinvoice, eine Fintech-Gesellschaft mit Sitz in Mailand, die 2013 entstanden ist, bieten wir unseren Firmenkunden die Möglichkeit, ihre Rechnungen online über eine digitale Plattform abzutreten. Die Plattform „Invoice Trading“ von Workinvoice ist eine digitale Lösung, die bereits von zahlreichen Unternehmen genutzt wird, um Liquidität zu erhalten, und zwar auf einfache und schnelle Weise im Vergleich zu den traditionellen Lösungen“, fügt **Roberto Negri**, Verantwortlicher Finanzdienst-

leistungen für Unternehmen, hinzu. Wie erfolgt die Abwicklung über die Plattform? Die Unternehmen haben die Möglichkeit ihre Forderungen an institutionelle Investoren, die von Workinvoice vorselektiert werden, abzutreten, und ihre Rechnungen auf diese Weise schnell in Liquidität umzuwandeln.

## DIE VORTEILE

Die wichtigsten Vorteile des neuen Dienstes:

- ✓ Schaffung von Liquidität in kürzester Zeit: Das Unternehmen erhält den Betrag innerhalb 4-6 Arbeitstagen nach Vorlage des Antrags
- ✓ Verminderung des Ausfallrisikos
- ✓ sichere Inkassozeiten
- ✓ keine Schuldeneintreibung mehr notwendig
- ✓ einfache Abwicklung: Es ist nicht erforderlich, alle Kundenforderungen abzutreten, das Unternehmen kann auch nur eine einzige Rechnung abgeben
- ✓ Flexibilität: auch kleinere Kapitalgesellschaften können die Plattform nutzen und einzelne Rechnungen mit geringeren Beträgen (jedoch über 10.000 Euro) abtreten
- ✓ Effizienz: dank der Abtretung der Kundenforderungen mit Übertragung des Ausfallrisikos („pro soluto“) verbessert sich die finanzielle Lage des Unternehmens, da die For-



derungen in Liquidität umgewandelt werden

- ✓ Die Bilanzkennzahlen verbessern sich, mit entsprechend positiver Auswirkung auf das Rating
- ✓ Entspricht den internationalen Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen IAS (International Accounting Standards), welche die sogenannte „Derecognition“ (Ausbuchung) vorsehen
- ✓ Keine Auswirkungen auf die Datenbanken (Risikozentrale der Banca d'Italia), da eine Meldepflicht nicht erforderlich ist
- ✓ Ermöglicht die Einräumung längerer Zahlungsfristen für die Kunden und/

oder schnellere Zahlungen der Lieferanten

- ✓ Dank der Vermittlung über die Sparkasse erhält der Kunde in der Regel günstigere Bedingungen als jene bei direktem Zugang zur Plattform

**Was bedeutet Factoring?** Es handelt sich dabei um den Verkauf von Forderungen, um direkt Zahlungseingänge auch bei erst späterer Forderungsfälligkeit zu realisieren und das Ausfallrisiko samt dessen Überwachung abzutreten.



## BEGÜNSTIGTE FINANZIERUNGEN

Die begünstigten Finanzierungen beinhalten, im Vergleich zu anderen Kreditangeboten, eine Reihe von Vorteilen. Einer der wichtigsten Vorzüge besteht darin, dass der Zinssatz vergünstigt ist.



### EUROPÄISCHE INVESTITIONSBANK

Die Sparkasse und die Europäische Investitionsbank (EIB) haben kürzlich ein Abkommen unterzeichnet, mit dem ein Plafond für begünstigte Finanzierungen in Höhe von insgesamt 60 Millionen Euro zur Verfügung gestellt wird. Dieser beinhaltet mittel- bis langfristige Finanzierungen zugunsten von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) sowie Small Mid Caps (Unternehmen mit bis zu 499 Angestellten). Davon stehen 15 Millionen Euro zur Unterstützung von Initiativen für den Bereich **Klima und Ökologie** – Themen, denen die Sparkasse seit geraumer Zeit eine besondere Aufmerksamkeit schenkt – zur Verfügung. Weiters stehen auch Finanzierungen zur Unterstützung von Unternehmen bereit, welche die nachhaltige Entwicklung und damit verbundene Projekte in den Mittelpunkt ihrer Unternehmensstrategie stellen.



### ZENTRALER GARANTIEFONDS

Es handelt sich um Finanzierungen mit Bürgschaft von Seiten des Zentralen Garantiefonds für die KMU (Fondo Centrale di Garanzia per le PMI). Die Bürgschaft in Form einer staatlichen Garantie bezieht sich auf 30 bis 90% der gewährten Finanzierung. Zugang haben KMU (bis zu 249 Angestellte). Die Laufzeit beträgt bis zu 15 Jahre. Die Finanzierungen sind aufgrund der **geringen Kapitalbindung** besonders vorteilhaft.



### INVESTITIONSGÜTER „NEUES SABATINI-GESETZ“

Unterstützt werden die Investitionen für den Ankauf von **Maschinen, Geräten, Anlagen, Produktionsgütern und Hardware, sowie Software und digitale Technologien**. Von dieser Begünstigung können Kleinst- sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) profitieren. Die maximale Laufzeit beträgt 5 Jahre. Der einmalige Beitrag, in Höhe von 7 bis 10% der Finanzierung, wird vom Ministerium für Wirtschaftsentwicklung gewährt.



### EUROPÄISCHER INVESTITIONSFONDS

Es sind dies Finanzierungen mit Garantie des Europäischen Investitionsfonds (EIF) für innovative KMU und Small Mid Caps, die nachweisen können, dass sie der **Forschung, Entwicklung und Innovation** einen besonderen Stellenwert einräumen. Es gibt zwei Arten der Finanzierungen: EIF-Darlehen und EIF-Betriebskredit. In beiden Fällen werden begünstigte Bedingungen eingeräumt.



### GARANTIEGENOSSENSCHAFTEN CONFIDI

Es handelt sich um vorteilhafte Finanzierungen mit Bürgschaft der Garantiegenossenschaften CONFIDI. Diese erleichtern den Zugang zu Krediten, indem sie den angeschlossenen Unternehmen Bürgschaften gewähren, die an einer **finanziellen Unterstützung** und an der **begleitenden Beratungstätigkeit** von Seiten der Genossenschaften interessiert sind. Zudem gibt es die Möglichkeit der Rückbürgschaft durch den Zentralen Garantiefonds, so kann dieses Instrument zur Unterstützung des Unternehmens noch effizienter werden.

# SICHER SKIFAHREN

## Wichtige Versicherungen für Haftpflicht und Unfall

**Die neuen gesetzlichen Bestimmungen sehen es vor: Wer auf Skipisten mit Skiern oder Snowboard unterwegs ist, muss über eine Haftpflichtversicherung verfügen. Die Sparkasse bietet hierzu passende Lösungen.**

**E**ine Haftpflichtversicherung, welche die Schäden oder Verletzungen, die Dritten zugefügt werden, abdeckt, muss ein jeder Skifahrer oder Snowboarder haben. Die Verwaltungsstrafen für Nicht-Versicherte reichen von 100 bis 150 Euro, zusätzlich wird der Skipass eingezogen. Die Sparkasse bietet diesbezüglich, zusammen mit ihrem Versicherungspartner Net Insurance, interessante Angebote:

- ✓ **Protection - Mountain - Sofort-Versicherungsschutz** aktivierbar über die App ON, die, zusätzlich zur Haftpflichtversicherung mit einem Höchstbetrag

von 250.000 Euro, auch eine Unfallversicherung beinhaltet. Zudem werden die Such- und Rettungskosten rückvergütet. Die Polizze kann **auch nur für einen Tag**, für sich selbst und bis zu 6 Personen zusätzlich, aktiviert werden.

- ✓ **Protection - Eigentum - Jahrespolizze**, mit der die **gesamte Familie** im Alltag und auf der Skipiste gegen finanzielle Ansprüche Dritter abgesichert ist: bei Personen- und Sachschäden. Vom Gesetzgeber ist man auf der Skipiste dazu verpflichtet, begründete Schadenersatzansprüche zu befriedigen. Ohne Haftpflichtversicherung haftet man mit dem privaten Vermögen, wenn Personen oder Sachen zu Schaden kommen.
- ✓ **Protection - Gesundheit und Wohlbefinden - Jahrespolizze**, die der gesamten Familie einen umfassenden Schutz bei unerwarteten Ereignissen, wie einem Unfall auf der Skipiste, bietet. Kommt es zum Streit um die Schuldfrage, muss zum Beispiel der Vo-



rausfahrende nachweisen, dass der von hinten kommende Unfallgegner ihn gefährdet hat. Bei nicht eindeutig geklärter Ursache haften beide. Es ist daher nicht gewährleistet, dass die Haftpflichtversicherung allein ausreicht, es ist deshalb ratsam, auch eine Unfallversicherung abzuschließen, die im Bedarfsfall greift. Diese Versicherung ist nicht verpflichtend, umfasst aber unter anderem die Rückerstattung der Unfallpflegekosten, Haftpflicht und Rechtsschutz.

**Kommen Sie in die Filiale – dort erhalten Sie alle erforderlichen Informationen, um das Versicherungspaket, passend für Ihre Bedürfnisse zu wählen.**

**DEMNÄCHST  
NEU**

### FÜR TIERLIEBHABER

# PROTECTION-PET

## Die Polizze zum Schutz unserer vierbeinigen Freunde – aktivierbar über die neue App ON



**In Zusammenarbeit mit der Versicherungsgesellschaft Net Insurance ist der neue Versicherungsschutz Protection-Pet verwirklicht worden. Die Polizze unterstützt „Herrchen“ und „Frauchen“ bei der Betreuung ihrer Haustiere, sprich Hunde und Katzen, die im entsprechenden Verzeichnis eingetragen sind.**

**D**ie Polizze deckt die Kosten für tierärztliche Behandlungen, die bei Unfall oder im Krankheitsfall anfallen, mit oder ohne chirurgischen Eingriff, einschließlich Kontrollvisiten und Untersuchungen. Protection-Pet ist ein kostengünstiges Paket; und Sie wählen selbst, welcher Tierarzt Ihres Vertrauens Ihren Liebling behandeln soll. Die Versicherung Protection-Pet ist ausschließlich online über das neue Onlinebanking ON aktivierbar. Dies

kann direkt über die App Ihres Smartphone oder über Ihren PC erfolgen. Eine eventuelle Schadensmeldung an die Versicherung und die Erneuerung der Polizze können Sie direkt über Ihr Online Banking tätigen. Was bedeutet aber eigentlich „Pet“? Es handelt sich um einen englischen Begriff, der „Haustier“ bzw. „Lieblingstier“ bedeutet. Damit werden allgemein Haustiere gemeint; ausgenommen sind also Wild- und Nutztiere. „Mit Protection-Pet werden nicht nur die Kosten für chirurgische Eingriffe oder Einlieferungen, sondern auch die Bestattungskosten oder die Suchkosten für den Fall, dass der Hund oder die Katze vermisst wird, erstattet. Es handelt sich also um einen Rundumschutz, den wir speziell für Tierliebhaber und Tierschützer entwickelt haben“, erklärt **Manuel Persona**, Verantwortlicher für den Vertrieb von Versicherungen in der Sparkasse.

### NEUHEIT

# DARLEHEN GREEN

## Für Investitionen in die energetische Optimierung des Eigenheims

**Für das Eigenheim, wo entsprechende Energiestandards erforderlich sind, bietet Sparkasse das neue Darlehen Green an. Es handelt sich um eine Finanzierung mit einer Laufzeit von bis zu 30 Jahren und mit einem günstigen Zinssatz. Unterstützt werden Private beim Ankauf bzw. Bau einer neuen Wohnung mit einer hohen Energieeffizienzklasse (B oder höher) oder bei der energetischen Sanierung mit einer Steigerung um mindestens zwei Energieklassen.**

**D**ie Sparkasse hat das Produkt „Darlehen Green“ verwirklicht, das eine Reihe von konkreten Vorteilen bietet:

- ✓ vorteilhafte Bedingungen im Vergleich zu einem Standarddarlehen,

- ✓ eine Laufzeit von bis zu 30 Jahren,
- ✓ einen fixen oder variablen Zinssatz,
- ✓ finanzielle Einsparungen infolge eines niedrigeren Energieverbrauchs,
- ✓ und, bei Sanierung, eine Aufwertung der Liegenschaft.

Bereits seit einigen Jahren schenkt die Sparkasse dem Thema Green besondere Aufmerksamkeit. Um das „Green Banking“ zu fördern und Nachhaltigkeitsthemen zu unterstützen, wurden zahlreiche Initiativen in diesem Bereich verwirklicht. Nun wird die Linie „Sparkasse GREEN“ mit dem neuen Darlehen Green erweitert, zur Unterstützung von Lösungen, die eine Reduzierung der Abgasemissionen in Privathaushalten begünstigen.



**Für nähere Informationen stehen unsere Berater/-innen in allen Sparkasse-Filialen zur Verfügung.**

# WORK LIFE BALANCE

Sparkasse erhält offizielle Zertifizierung

„Vielfalt, Inklusion und Beteiligung sind Grundwerte unserer Unternehmenskultur“, erklärt **Marika Bordin**, Verantwortliche der Abteilung People Management, und fügt hinzu: „Bereits seit einigen Jahren haben wir unsere Projekte darauf ausgerichtet und in Schulungen investiert, um eine Management- und Personalführungskultur zu entwickeln, die auf Inklusion ausgerichtet ist und die Chancengleichheit fördert.“

Die Sparkasse ist nun noch einen Schritt weiter gegangen: Um die Bedürfnisse des Familienlebens noch

stärker als bisher zu berücksichtigen, wurden neue Maßnahmen zusätzlich zu jenen initiiert, die bereits kollektivvertraglich und von den geltenden Betriebsabkommen vorgesehen sind.

Unsere Bank hat daher vor einigen Monaten den **Zertifizierungsprozess „Audit Family & Beruf“** gestartet, wobei neue Initiativen und Instrumente zur Verwirklichung von **Work-Life-Balance** Maßnahmen entwickelt wurden. Diese sollen innerhalb der nächsten drei Jahre umgesetzt werden. Aufgrund dieser Projekte, wie unter anderem Familiendienste, Unterstützung

der Elternschaft, Betreuungsdienste, Informations- und Sensibilisierungsinitiativen für soziale Themen, **hat die Sparkasse das Zertifikat „Audit Family & Beruf“ erhalten.**

Mit großer Genugtuung und Freude hat die Bank die Verleihung dieser Anerkennung aufgenommen, die auch eine wichtige Verpflichtung darstellt, sich aktiv für das Thema CSR (Corporate Social Responsibility, gesellschaftliche Unternehmensverantwortung) einzubringen und die Entwicklung einer innovativen Unternehmenskultur wahrzunehmen.



audit  
familiendberuf

Im Bild v.l.n.r. der Generalsekretär der Handelskammer, Alfred Aberer, die Leiterin der Abteilung People Management in der Sparkasse, Marika Bordin, der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò, die Audit-Beraterin Ilse Egger und die stellvertretende Landeshauptfrau sowie Familienlandesrätin Waltraud Deeg.



## SPARKASSE SUMMER DIVERSITY CONTEST



Was bedeutet für uns Diversity, sprich Vielfalt und Inklusion, also Einbeziehung der Menschen in die Gesellschaft? Diese Frage stand im Mittelpunkt des Projektes „Diversity & Inclusion“, das im Rahmen mehrerer Initiativen alle Mitarbeiter/-innen der Bank miteinbezogen hat. Eine große Teilnahme verzeichnete dabei die Aktion „Sparkasse Summer Diversity Contest“, die im Oktober ihren Abschluss fand. Die Mitarbeiter/-innen und ihre Familienangehörigen wurden eingeladen, ihre kreative Idee in Form eines Fotos oder einer

Zeichnung zum Thema „Diversity & Inclusion“ zu übermitteln. Eine interne Jury hat daraufhin jene Fotos und Bilder ausgewählt, die diese zwei Bereiche am besten zum Ausdruck bringen. Alle Mitarbeiter/-innen konnten dann unter den Fotos und Bildern, die in die Endrunde gelangt sind, die aussagekräftigsten wählen, die in Folge prämiert worden sind.

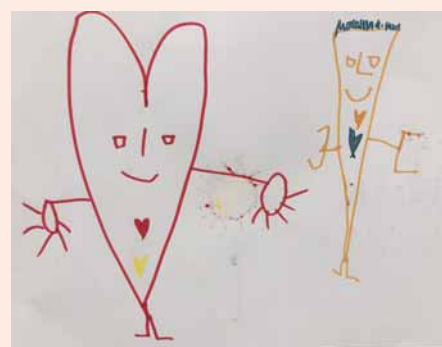
### Die drei Gewinner.

Für **Martina F.**, zehn Jahre jung, kann man Vielfalt & Inklusion am besten



mit verflochtenen Händen darstellen, wobei sie auch das kleine Pfötchen ihrer Katze hinzugefügt hat! Sehr gelungen!

Für **Tommaso B.**, sechs Jahre jung, hingegen ist Vielfalt, wenn Herr „Karotte“ Frau „Herz“ umarmt.



**Gianfranco M.**, 61 Jahre, hat die Bedeutung des Themenbereichs mit einem Foto festgehalten, auf dem sich sein Hund um viele kleine Küken sorgt.

In allen eingesandten Werken unserer kleinen und großen Künstler zieht sich ein roter Faden: **Wir sind alle verschieden, innerlich und äußerlich, aber jeder ist ein Unikat! Es lebe die Vielfalt und die Inklusion, auch in der Sparkasse!**



# ZWISCHEN ALPEN UND ADRIA

Mittelalterliches Geld- und Bankenwesen



QR-Code zum  
Video-Interview.

**U**niv.-Prof. DDr. Helmut Rizzolli ist auf Grund seiner Publikations- und Lehrtätigkeit ein ausgewiesener Fachmann des lokalen Münz- und Bankwesens. Mit ihm führte das Journal ein Interview über die Bedeutung des Münzschatzes der Sparkasse und zum Thema mittelalterliches Geld- und Bankenwesen zwischen Alpen und Adria, über das er kürzlich ein neues Buch geschrieben hat.

**Herr Prof. Rizzolli, können Sie uns kurz die Bedeutung des Münzschatzes der Sparkasse für den damaligen Währungsraum zwischen Alpen und Adria erläutern?**

**Rizzolli:** Der sogenannte „Münzschatz von Padua“, der im Besitz der Sparkasse ist, widerspiegelt die Dominanz der zum Berner Raum gehörigen Tiroler Münzen im Gebiet zwischen Alpen und Adria. Es ist verblüffend festzustellen, dass der Transitraum Alpen/Adria schon immer eine völkerverbindende Aufgabe hatte, deren Unterbindung auch nach dem Ersten Weltkrieg nicht möglich gewesen ist.

**Und es ist verblüffend, dass sich dieser Raum mit dem heutigen Einzugsgebiet der Sparkasse deckt. Welche waren die damaligen Währungsräume zwischen Alpen und Adria?**

**Rizzolli:** Es handelt sich um drei Währungsräume, die alle drei zeitweise alpenkammübergreifend waren: der Berner Währungsraum, wobei Bern die mittelhochdeutsche Bezeichnung für Verona ist, der Agleier Währungsraum, wobei Agley die mittelhochdeutsche Bezeichnung für Aquileja ist, und der Augsburger Währungsraum.

**Welche waren die wichtigsten Präge- bzw. Münzstätten in unserem Territorium?**

**Rizzolli:** Es sind mehr, als man glauben könnte. Zunächst sind die zum Berner Währungsraum gehörigen



**HELMUT RIZZOLLI  
IM INTERVIEW**

gen Prägungen der Münzstätten von **Verona, Trient, Meran, Padua, Treviso, Toblach/Lienz** (ab 1460) und **Hall** (ab 1477) zu nennen. Zu erwähnen sind weiters die Münzstätten von **Innsbruck** und **Brixen**, die zum Augsburger Raum gehörten. Hinzu kommt die Münzstätte von **Aquileja**, die später nach **Cividale** verlegt wurde.

**„Der Münzschatz der Sparkasse, der praktisch nur tirolische Münzgattungen enthält, belegt die herausragende geldgeschichtliche Bedeutung des Alpengebiets für den oberitalienischen Raum.“**

**Damals, das heißt um 1330, galt Meran als Münzhauptstadt eines Währungsraumes, der vom Inn-Donauroaum bis an die Adria reichte. Wie war es möglich? Welche sind die Gründe dafür?**

**Rizzolli:** Der konstante Silbergehalt der Meraner Münzen begründete das Vertrauen in diese stabile Währung. Als es den Grafen von Tirol gelang, den Silberfluss aus den deutschen Bergwerken nach Süden zu unterbrechen, nahmen die Prägungen aus Meran über die Maßen zu und eroberten in Kürze die Märkte der norditalienischen Ebene, während die Prägung in Ve-

rona und Trient wegen Silbermangels sogar eingestellt wurde. Meran war die Münzhauptstadt zwischen Alpen und Adria, und der Handelsplatz Bozen war ihr Silberlieferant.

**Welche Rolle spielte die Handelsstadt Bozen?**

**Rizzolli:** Jährliche Produktionsspitzen von 500.000 Meraner Münzen waren nur über die Einführung der „Silberstange“ möglich: Die aus dem Norden kommenden Fernhändler, die vor allem Wein aus dem Tiroler Raum, aber auch Olivenöl importierten, durften nicht in Silberbarren bezahlen, sondern mussten das mitgeführte Metall in Bozen im Warenwert zuerst gegen Meraner Münzen, und zwar zu einem für sie sehr günstigen Kurs, einwechseln. Ohne die Bozner „Silberstange“ hätte Meinhard II. von Tirol niemals bei steigenden Silberpreisen so viele Münzen schlagen lassen können.

**Kommen wir zur Münzstätte Verona, eine ebenfalls wichtige Handelsstadt...**

**Rizzolli:** Die Veroneser Münzstätte, die namensgebend für den Währungsraum gewesen war, der nun von Tirol beherrscht wurde, war derart vom Tiroler Silberembargo betroffen, dass die Münzstätte an der Etsch in große Krise geriet. Die Meraner Münzen erreichten auf dem Markt eine solche Beliebtheit, dass dem mächtigen Herrn von Verona, Cangrande della Scala, nichts anderes übrig blieb, als Tirolini und Adlergroschen zu prägen, die klar an jene aus Meran angelehnt waren.

**Cangrande della Scala, an dessen Hof in Verona auch sein Freund Dante Alighieri weilte, der also**

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)



## DER MÜNZSCHATZ: JETZT DIGITAL ERLEBBAR

Die Sparkasse ist seit 35 Jahren in Besitz eines wertvollen mittelalterlichen Münzschatzes von über 4.000 Silbermünzen, der um 1329 in Padua vergraben wurde. Dieser für die numismatische Forschung im Alpenraum äußerst wichtige Fund wurde damals erworben, um ihn in seiner Gesamtheit für die Nachwelt erhalten zu können. Außerdem belegt der Münzschatz, der praktisch nur tirolische Münzgattungen enthält, die herausragende geldgeschichtliche Bedeutung des Alpengebiets für den oberitalienischen Raum. Die Sparkasse möchte dieses wunderbare Kulturerbe verstärkt in Erinnerung rufen, einmal mit der digital erlebbaren Ausstellung des Münzschatzes, zum anderen war es der Bank auch wichtig, ein handliches Buch herauszugeben, in dem die Bedeutung des Münzschatzes dokumentiert ist.

### Die Ausstellung

Der Münzschatz kann nun in der Filiale am Waltherplatz besichtigt werden und ist jetzt auch digital erlebbar: Über Touchscreen und Großbildschirm können Kunden und Interessierte ausgewählte Münzen virtuell in perfekter Vergrößerung betrachten und sich zudem über die damalige Wirtschaftsgeschichte informieren. Außerdem ist geplant, dass diese Schau zukünftig in unseren Filialen im oberitalienischen Raum als eine Art Wanderausstellung zirkuliert.

### Das Buch

Das Buch mit dem Titel „Mittelalterliches Geld- und Bankwesen zwischen Alpen und Adria“ wurde auf Wunsch der Sparkasse verfasst, um einen leicht verständlichen Zugang zum Geld- und Bankwesen vor über tausend Jahren von 920 bis 1519 im Raum zwischen Alpen und Adria zu bieten. Um diese Publikation nicht nur für Münzbegeisterte interessant zu gestalten, wurde - neben einem detaillierten Münzkatalog - auch auf die ersten Formen des Bankwesens eingegangen. Mittelalterliche Münz-, Bank- und Handelsgeschichte bilden im Sinne der modernen Wirtschaftsgeschichte eine untrennbare Einheit. Die Sparkasse konnte Prof. Helmut Rizzolli als Autor gewinnen, der in dieses Werk sein Wissen und die Forschungsarbeit zum mittelalterlichen Geldwesen einfließen ließ. Erhältlich im Buchhandel.





Meran, Münzhauptstadt zwischen Alpen und Adria.

auch, wie anzunehmen ist, Tirolini und Adlergroschen verwendete und vor genau 700 Jahren, nämlich 1321 verstarb. Welche Rolle spielte Cangrande für die Münzstätten von Vicenza, Padua und Treviso?

**Rizzolli:** Cangrande dehnte innerhalb weniger Jahre die Herrschaft der Signoria auf alle Städte im östlichen oberitalienischen Raum mit Ausnahme von Venedig aus. So ließ er für Vicenza Nachprägungen der Meraner Adlergroschen schlagen.

**Welche Rolle spielten die Meraner Münzen in den Prägestätten von Padua und Treviso?**

**Rizzolli:** Zwischen dem Ende des 13. und den ersten Jahrzehnten des 14. Jahrhunderts begannen die Städte Padua und Treviso neue Münzmissionen in Umlauf zu bringen. Obwohl die Münzen aus Venedig die Ebene überschwemmten, entschieden Padua und Treviso, die Herstellung von Grossi in die Wege zu leiten, die nichts anderes waren als Nachahmungen der Meraner Adlergroschen. Somit blickte das Festland, trotz der geographischen Nähe zur „Serenissima“, bis ins 14. Jahrhundert in Richtung Verona und auf die Emissionen der Münzstätten des Veroneser Währungsraumes.

Der Neubeginn der Prägertätigkeit in Treviso ist mit 1318/19 anzunehmen. Nach einer Zeit der kommunalen Verwaltung, in der Treviso dem Druck der Skaliger standgehalten hatte, bat die Stadt 1318 König Friedrich den Schönen um Beistand, welcher mit 1319 Heinrich II. von Görz als Statthalter einsetzte.

**Kommen wir nun zu Padua, wo der Schatz verborgen worden war.**

**Rizzolli:** Der Inhalt des vor 1329 in Padua verborgenen Münzschatzes ist bezeichnend: 804 Meraner Adlergroschen, 1182 Meinhardzwanziger, 2034 italienische Adlergroschenbeischläge und nur 9 italienische Beischläge von Meinhardzwanzigern (Tirolini) und lediglich sechs währungsfremde Münzen aus Bologna/Modena. Mit seinen Adlergroschen (alte Zwanziger) der Münzstätten Meran und deren Nachahmungen aus Treviso, Padua, Vicenza und Mantua, bzw. den neuen Zwanzigern (Kreuzern) aus Meran und deren Nachahmungen aus Mantua, Acqui und Ivrea beherrschten diese Prägungen den Geldumlauf im Oberitalien des 14. Jahrhunderts.

Kleines historisches Detail am Rande: Engelmar von Vilanders war seit 1323 in Padua Vertreter Konrads von Aufenstein, des nur selten in Padua weilenden Hauptmannes von Herzog Heinrich von Kärnten. Abgesehen von einer kurzen Unterbrechung war Engelmar von Vilanders bis zum Oktober 1328 Vizeshauptmann in Padua. Die schwach befestigte Stadt ist aber dann ein Opfer der Skaliger geworden, die sie vom September 1328 bis Juli 1337 beherrschten. Cangrande della Scala selbst ist 1329 in Treviso überraschend im jungen Alter von 38 Jahren gestorben, angeblich vergiftet. In dieser von Kriegswirren geprägten Zeit ist der Münzschatz vergraben worden, der erst im 19. Jh. außerhalb der Stadtmauern entdeckt wurde.

## Zur Person

**Univ.-H.Prof.Doz.DDr. Helmut Rizzolli**

Geboren 1940 in Bozen, Doktorat der Wirtschaftswissenschaften in Florenz, Doktorat an der historischen Fakultät in Innsbruck mit der Dissertation „Münzgeschichte des alpenländischen Raumes vor 1363“, Habilitation an der Universität Innsbruck in Mittelalter- und Neuzeitarchäologie mit besonderer

Berücksichtigung des Münz- und Geldwesens, für seine wissenschaftlichen Verdienste vom Präsidenten der Republik Österreich mit dem Goldenen Verdienstkreuz ausgezeichnet, aufgrund seiner langjährigen universitären Lehrtätigkeit als Dozent wurde ihm die Honorarprofessur verliehen.

# DIE LEHREN AUS DEN LETZTEN 20 JAHREN

Aus der Sicht unserer Finanzexperten

Es sind nunmehr bereits mehr als 20 Jahre vergangen, seit am 11. September 2001 zwei Flugzeuge in die Zwillingstürme des New Yorker World Trade Centers geflogen sind und 2.753 Tote verursacht haben. Dies hat einen globalen Kampf gegen den Terrorismus ausgelöst, der 20 Jahre später im September 2021 durch den Abzug der internationalen Truppen aus Afghanistan ein vorläufiges Ende fand. Was bedeutet dies für die Finanzmärkte? Welche Lehren lassen sich aus den letzten 20 Jahren ziehen?

Seither, also im Zeitraum vom 10. September 2001 bis zum 10. September 2021, haben sich die Aktien, aber auch die anderen Anlageklassen wie Anleihen oder Rohstoffe, sehr gut entwickelt.

Globale Aktien, gemessen am MSCI World-Index, stiegen zum Beispiel in Euro um 303% (7,2% p.a.). Noch besser schneidet mit einem Plus von 361% in Euro (7,9% p.a.) der S&P 500 ab, das wichtigste Börsenbarometer der US-Börse, während der MSCI EM-Index, welcher die Entwicklung der Aktien in den Schwellenländern widerspiegelt, in Euro sogar um 492% (9,3% p.a.) zugelegt hat.

Europäische Aktien kletterten wiederum um 227% (6,1% p.a.). Enttäuschend war hingegen die Entwicklung der Börse in Mailand, wo das Leitbarometer FTSE MIB nur um 54% (2,2% p.a.) anstieg. Die oben angeführten Renditen beinhalten die Wiederanlage der Dividenden.

## ES GEHT NICHT IMMER AUFWÄRTS

Die Entwicklung der letzten 20 Jahre war an den Börsen aber keineswegs linear, im Gegenteil. Im Zeitraum Juni 2007 bis März 2009 sanken globale Aktien zum Beispiel um 54% in Euro, nachdem sie bereits von September 2000 bis März 2003 um 58% eingebrochen waren.

2020 hingegen verzeichneten globale Aktien vom 19. Februar bis zum 23. März, also in etwas mehr als einem Monat, einen Kursrutsch von 34% in Euro. Auslöser war die weltweite Ausbreitung des Coronavirus.

## DIE WICHTIGSTEN DREI LEHREN

Welche Lehren lassen sich also aus den letzten 20 Jahren ziehen?

Im Großen und Ganzen drei.

- ✓ Die erste Lehre besteht in der Erkenntnis, dass **Aktienmärkte auf lange Sicht in der Regel das Wirtschaftswachstum widerspiegeln** und es sich somit lohnt investiert zu bleiben, ungeachtet der unausweichlichen Auf- und Abwärtsbewegungen sowie der immer wieder auftretenden Phasen hoher Volatilität, welche ein typisches Merkmal der Finanzmärkte sind. Dies gilt umso mehr, wenn man berücksichtigt, dass sich die Anleiherenditen aktuell auf einem sehr niedrigen Niveau befinden oder sogar negativ sind.

## „Courage ist gut, aber Ausdauer ist besser“

- ✓ Da sich die Aktien der einzelnen Länder/Regionen sehr unterschiedlich entwickelt haben, sollte man **auf eine breite weltweite Diversifikation setzen**. Gegenüber einem Wertzuwachs von 492% der Schwellenländeraktien fällt das Plus von 54% für italienische Aktien enttäuschend aus.
- ✓ Drittens ist die richtige Bestimmung des Anlagezeitraums und die **Beibehaltung eines angemessenen Liquiditätspolsters** wichtig: Obwohl es in den vergangenen 20 Jahren zu mehreren Wirtschafts-, Finanz- und Gesundheitskrisen gekommen ist, konnten mit Aktien meist gute Ergebnisse erzielt werden. Voraussetzung dafür war ein entsprechend langer Atem, um längere Abwärtsbewegungen auszusitzen. Jene Personen, die unmittelbar Geldmittel benötigten und voreilig verkauft haben, weil von der Angst geleitet, könnten hingegen auch mit Verlusten ausgestiegen sein.

Nicht umsonst lautet eine Volksweisheit: Gut Ding will Weile haben und „Courage ist gut, aber Ausdauer ist besser“ (Theodor Fontane).

# INTERNATIONAL DESK DER SPARKASSE

Beratung und Unterstützung für ihr Exportgeschäft

Die Sparkasse berät und unterstützt Unternehmen in allen Belangen des Exports, um sie in ihren länderüberschreitenden Tätigkeiten aktiv zu begleiten, und hat diesbezüglich ihre Palette an spezifischen Produkten und Dienstleistungen erweitert.

Die Abteilung ist Teil der Direktion Corporate Banking und Dienstleistungen für das Auslandsgeschäft, die von **Emiliano Picello** geführt wird, wobei die Dienstleistungen den verschiedenen Kundensegmenten über unsere Berater/-innen angeboten werden. Im Fokus der International-Desk-Dienste stehen dabei die Verminderung der Exportrisiken, die der Verkauf auf ausländischen Absatzmärkten mit sich bringt, weiters auslandsspezifische Inkasso- und Zahlungssysteme sowie Exportfinanzierungen.

## DIE 4 WICHTIGSTEN DIENSTE

Im Hauptsitz in Bozen sowie in den Niederlassungen von Vicenza und Verona stehen folgende Dienstleistungen im Fokus:

- ✓ Risikoabsicherung (aus Kunden- und Banksicht);
- ✓ Trade-Finance-Dienstleistungen, da der Außenhandel spezifische Zahlungs- und Finanzierungsinstrumente benötigt, die ihn von anderen Wirtschaftssektoren unterscheidet;
- ✓ Unterstützung von Seiten der Sparkasse-Berater/-innen in der Betreuung

ung der Firmenkunden sowohl bei ihren ersten Schritten auf dem internationalen Märkten, als auch bei der Optimierung Ihrer Auslandsaktivitäten;

- ✓ institutionelle Tätigkeit und Beziehungsmanagement mit ausländischen Körperschaften und Banken, um die Kunden bestmöglich zu betreuen.

Zehn Experten kümmern sich um die unterschiedlichen Belange. Unter der Koordination von **Massimiliano Manca** und **Stefan Kerer**, besteht das Team aus **Astrid Pircher, Elisa Campion, Martin Gruber, Zeno Toffalini, Raoul Da Fre', Marco Ferrarese, Elisa Saterini** und **Vittorio Bianchi**.

## KURIOSSES

- ✓ Die Sparkasse verfügt über mehr als 600 Auslandskorrespondenten in 100 Ländern weltweit.



Massimiliano Manca (rechts außen stehend), Leiter der Abteilung International Desk, mit seinem Team.

- ✓ Im Jahr 2021 haben unsere Kunden Umsätze in Höhe von über 5 Milliarden Euro mit 190 Ländern rund um den Globus getätigt (in der offiziellen Liste der anerkannten Staaten sind insgesamt 194 Länder angeführt).
- ✓ Die Sparkasse hat Handels- und

Zahlungsflüsse in allen Fremdwährungen getätigt, unter anderem in chinesischen Renminbi (Yuan), Dirham aus Dubai und indischer Rupie.

- ✓ Unsere Bank hat Bürgschaften sogar in türkischer, litauischer und slowenischer Sprache ausgestellt.



## RUNDUM-UNTERSTÜTZUNG

Vier Fragen an **Massimiliano Manca**, Leiter der Abteilung International Desk.

### Warum sollte ein Kunde für seine Auslandsaktivitäten die Sparkasse und nicht eine nationale Bank wählen?

**Manca:** Weil wir besser sind! Spaß beiseite: Wir sind klein, und wir sind gut. Wir verfügen über Fähigkeiten, die uns von Kunden, Konkurrenten und Korrespondenten anerkannt werden: alle Einheiten in unserer Bank arbeiten eng zusammen, um die Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Ich nehme an den Sitzungen des Kreditausschusses teil, um die technischen Aspekte einer Transaktion zusammen mit dem Verantwortlichen der der Direktion Corporate (der das International Desk angehört) oder dem Verantwortlichen der Abteilung Corporate Finance zu erläutern. Zwar haben wir nicht die Dimension einer Großbank, aber wir sind sicherlich konkurrenzfähig, aufgrund der kurzen Entscheidungswege und der entsprechenden schnellen Antwortzeiten – und dies schätzen unsere Kunden besonders.

### Welche sind die länderüberschreitenden Tätigkeiten, bei denen die Sparkasse die Unternehmen unterstützt?

**Manca:** Im Rahmen eines globalen Markets stellt die Überschreitung der nationalen Grenzen für ein Unternehmen, das erfolgreich in seinem Heimatmarkt tätig ist, eine große Herausforderung dar. Es geht um den Aufbau von Beziehungen zu anderen Unternehmen, Konsumenten und Institutionen im Ausland, mit dem Ziel, Rohstoffe oder Fertigprodukte zu verkaufen, zu produzieren, zu kaufen oder neue Finanzierungsquellen zu erschließen.

### Das International Desk der Sparkasse ist jetzt nicht nur in Bozen und Verona, sondern auch in Vicenza präsent. In welcher Form?

**Manca:** Es stimmt, es gibt jetzt auch einen operativen Hub in Vicenza, koordiniert von Stefan Kerer von der Hauptstelle in Bozen. Auf diese Weise sind wir in einem Territorium, das die Hochburg der Exportunternehmen Italiens darstellt, direkt vor Ort präsent.

### Wie wird sich das International Desk in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

**Manca:** Wir werden die Palette der Trade-Finance-Produkte vervollständigen und u.a. die sogenannte Pro-Soluto-Mobilisierung von Krediten, die von der Versicherungspolizze Sace abgesichert sind, einführen. Wir werden, den Zugang zu den Dienstleistungen des International Desk weiter vereinfachen und auch die Zahl der Korrespondenten erhöhen. So können wir den Kunden stets einen spezialisierten und effizienten Service anbieten.



## UNSER ANGEBOT PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

In all diesen Belangen können die Kunden auf die aktive Unterstützung unserer Berater/-innen zählen:

### Trade Finance

- ✓ Akkreditive Import/ Export (auch mit Bestätigung)
- ✓ Alle Bonds (bid, advance, performance, payment, warranty, retention)
- ✓ Stand By Letter of Credit
- ✓ Letter of Intent

### Finanzierungen und Bevorschussungen

- ✓ Exportbevorschussungen
- ✓ Akkreditivforfait Export und Import
- ✓ Finanzierungen mit SACE-Garantie

### Inkasso- und Zahlungsdienste

- ✓ Auslandsüberweisungen
- ✓ Dokumenteninkasso
- ✓ Inkasso SDD (Sepa Direct Debit)
- ✓ L.C.R. (Lettre de change releve)
- ✓ Cash Management über Multi-Bank-Cash-Pooling

### Devisengeschäft

- ✓ Multicurrency-Kontokorrent
- ✓ Devisenwechsel und Absicherung von Devisen- und Zinsrisiken

Die bewährte Zusammenarbeit mit führenden globalen Banken ermöglicht es der Sparkasse, dort, wo sie nicht präsent ist, einen direkten Zugang zu Bankdienstleistungen anzubieten, um die Kunden in ihren länderüberschreitenden Tätigkeiten aktiv zu begleiten.

# NACKTES EIGENTUM

Eine Lösung, die sich immer größerer Beliebtheit erfreut

**Das nackte Eigentum kann eine kostengünstige Gelegenheit sein, in Immobilien zu investieren. Welche sind die Vorteile?**

**W**ir haben unsere Experten von Sparkasse Haus gebeten, diese Möglichkeit, die sich auch in Südtirol immer größerer Beliebtheit erfreut, kurz zu erläutern und die Vorteile zu nennen.

## WURUM HANDELT ES SICH?

Als nacktes Eigentum kann man den Wert einer Immobilie abzüglich jenen des Fruchtgenuss bezeichnen. Wer das nackte Eigentum seiner Immobilie verkauft, überträgt die Eigentumsrechte, behält aber das Recht, auf Lebzeiten darin zu wohnen.

## WIE WIRD ES BERECHNET?

Der Verkaufspreis für das nackte Eigentum wird vom Verkäufer auf der Grundlage der Schätzung des Marktwerts der Immobilie festgesetzt, die von den Experten

von Sparkasse Haus erstellt wird. Auf diesen Betrag wird dann ein Berichtigungskoeffizient angewandt, der vom Alter des Verkäufers abhängt. Der Berichtigungskoeffizient beruht auf der durch-

schnittlichen Lebenserwartung in Italien und auf dem geltenden gesetzlichen Zinssatz. Je älter der Verkäufer ist, desto geringer ist der Korrektoreffekt auf den Marktwert der Immobilie.



## HOMEBOOK – EIN NEUER DIENST

3 Fragen an **Sergio Tambos**, Präsident von Sparkasse Haus.

### Können Sie uns in zwei Sätzen Sparkasse Haus vorstellen?

**Tambos:** Sparkasse Haus ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Sparkasse, die 2012 gegründet wurde, um das Fachwissen der Bank auch im Immobilienbereich einzubringen und Vermittlungsdienstleistungen in ganz Südtirol anzubieten. Sparkasse Haus begeht also demnächst das zehnjährige Gründungsjubiläum und hat sich mit immer neuen Dienstleistungen stets weiterentwickelt.

### Zu den neuen Dienstleistungen zählt auch jene, die das nackte Eigentum betreffen. Aus welchen Gründen?

**Tambos:** Menschen haben oft besondere Wünsche. Vielleicht möchte jemand mehr reisen oder seinem Sohn bzw. seiner Tochter helfen, sich eine eigene Wohnung zu kaufen, oder sich eine Zweitwohnung am Meer oder in den Bergen zulegen. Häufig fehlt ihnen jedoch die Liquidität, um ihre Träume zu verwirklichen, oder die Voraussetzung, um Zugang zu einem Kredit zu erhalten. In der Regel besitzen sie aber eine Wohnung, die als Sparschwein betrachtet werden kann, das eine große Liquidität enthält, zu dem sie aber keinen Schlüssel haben. Sparkasse Haus hat sich genau darauf spezialisiert: Wir helfen Menschen, ihre Wünsche zu erfüllen, indem wir einen Teil des in ihrer Immobilie vorhandenen Kapitals freisetzen, wobei sie diese weiterhin lebenslang nutzen können.

### Warum sollte sich ein Kunde, der eine Wohnung kauft oder verkauft, an Sparkasse Haus wenden?

**Tambos:** Er sollte nicht improvisieren, sondern von jemanden professionelle Beratung in Anspruch nehmen, der den Markt gut kennt. Wir nehmen eine genaue Schätzung des Wertes der Immobilie vor und gewährleisten beste Sichtbarkeit des Verkaufsangebots, u.a. über ein in ganz Südtirol verteiltes Netzwerk mit multimedialen Displaytafeln. Wir erledigen die bürokratischen Auflagen und helfen bei der Beschaffung der notwendigen Unterlagen. Gerade zu diesem letzten Punkt bieten wir eine neue Dienstleistung an, um zu vermeiden, dass in letzter Sekunde, sozusagen kurz vor Vertragsabschluss, wichtige Voraussetzungen fehlen, wie zum Beispiel die Baukonformität usw.

Es handelt sich dabei um den neuen Dienst „Homebook“: Der Kunde wird von einem unserer Experten (Architekt, Ingenieur oder Geometer) betreut, der alle für den Verkauf notwendigen Überprüfungen baurechtlicher, katastermäßiger und energetischer Natur vornimmt und auch die diesbezüglichen Bestätigungen bzw. Erklärungen, einschließlich Energieausweis, falls erforderlich, ausstellt.

Es handelt sich dabei um Dienstleistungen, die auch über unsere Webseite [sparkassehaus.it/homebook](https://sparkassehaus.it/homebook) abgerufen und direkt online in Anspruch genommen werden können.



## DIE VORTEILE

Sowohl für den Verkäufer (Fruchtnießer), als auch für den Käufer (Eigentümer) sind die Vorteile beachtlich:

- ✓ **Wer verkauft**, sichert sich die Möglichkeit, sein ganzes Leben lang in der Wohnung zu bleiben, die ihm gehörte. Gleichzeitig erhält er den vereinbarten Kaufpreis sofort und verfügt somit über liquide Mittel, die er zur Aufrechterhaltung oder Verbesserung seines Lebensstandards und jenes seiner Liebsten verwenden kann.
- ✓ **Wer kauft**, kann hingegen eine Immobilie zu einem günstigeren Preis erwerben, da ein „Rabatt“ gewährt wird, der umso größer ist, je jünger der Verkäufer (sogenannter Fruchtnießer) ist.

IN DEN FILIALEN VERFÜGBAR

# VERBORGENES

Der neue Sparkasse-Kalender

**Der Kunstkalender 2022 der Sparkasse ist dem Thema „Verborgenes aus der Kunstsammlung der Sparkassenwelt“ gewidmet.**

**I**m Kalender werden zwölf Kunstwerke aus der Sammlung der „Sparkassenwelt“, sprich Stiftung und Bank Südtiroler Sparkasse, gezeigt und dem breiten Publikum zugänglich gemacht, die bislang noch nie veröffentlicht worden sind.

Die bedeutende Sammlung umfasst rund 500 Werke, vorwiegend Tafelbilder und Grafiken. Die Werke reichen vom 19. Jahrhundert bis hin in die Gegenwart. Im Kalender überwiegen klassische Themen wie Landschaften und Stillleben sowie figürliche oder abstrakte Darstellungen. Natur- und Ortsimpressionen zählen zu den Hauptmotiven.



Karl Plattner „Ohne Titel“



Gerhard Brandstätter zusammen mit den Kuratorinnen Silvia Höller (links) und Lisa Trockner.

# SPONSORING

Die Sparkasse ist seit vielen Jahren im Sponsoring aktiv, besonders in den Tätigkeitsfeldern Sport, Wirtschaft und Kultur. Damit wollen wir unsere Werte nach außen tragen und die Verbindungen als Territorialbank mit dem Umfeld stärken.



## SPORT



## WIRTSCHAFT

## KULTUR

**IMPRESSUM:** JOURNAL Nr. 2021-12, erscheint halbjährlich | Herausgeber und Eigentümer: Südtiroler Sparkasse AG, Bozen | Verantwortlicher Direktor: Hugo-Daniel Stoffella | Eintragung: Landesgericht Bozen, Nr. 1 vom 9. Jänner 1976 | Druck: Fotolito Varesco GmbH, Auer, Dezember 2021 | Redaktionsschluss 24.12.2021 | Foto: Archiv Sparkasse, shutterstock.com, pixabay.com, diverse online Archive. | Die vorliegende Schrift enthält Werbeaussagen. Vor Unterzeichnung der angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen die Informationsblätter sowie die Informations- und Vertragsunterlagen, die in den Filialen verfügbar und im Internet unter [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it) veröffentlicht sind, aufmerksam durchlesen.