

JOURNAL

2 Nachhaltigkeit ist „Enkeltauglichkeit“

An künftige Generationen denken

8 Zeitenwende mit Zinswende

Ende der Negativzins-Ära

10 Competence Center

Die neue Abteilung in der Sparkasse

12 Club Sparkasse 2.0

Der neue Club für Aktionäre ist da

Südtiroler Sparkasse: ein Team von fleißigen Honigbienen.

WICHTIGE EHRUNG FÜR DIE BANK

Banking-Awards-Preis für die Sparkasse – CEO Calabrò „Bester Regionalbanker“

Eine bedeutende Wertschätzung ist der Sparkasse im Rahmen der diesjährigen Auflage des „Banking Awards“ zuteilgeworden, die von der renommierten Finanz- und Wirtschaftszeitung „Milano Finanza“ gemeinsam mit dem Finanz-TV-Sender „Class CNBC“ veranstaltet wird.

Die Veranstaltung wird von Milano Finanza und Class CNBC organisiert, um die führenden Unternehmen des Finanzsektors in Italien auszuzeichnen. Es handelt sich um eine wichtige Anerkennung auf gesamtstaatlicher Ebene zugunsten der Banken und ihrer Manager, die in den letzten zwölf Monaten vorzügliche Leistungen erbracht und herausragende Ergebnisse erzielt haben. Die Sparkasse wurde unter den kandi-

dierenden Banken für die Nominierung der Banking Awards ausgewählt.

Im Rahmen der diesjährigen Auflage von „Banking Awards 2022“ ist der Sparkasse der Preis „Guido Car-

Eine wichtige Anerkennung für die in den letzten zwölf Monaten erbrachten vorzüglichen Leistungen und erzielten herausragenden Ergebnisse.

li Elite“ zuerkannt worden. Dieser ist den Banken und Bankmanagern vorbehalten, die sich besonders hervorgetan haben. Dem Beauftragten Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò wurde die Auszeichnung „Bester Regionalbanker“ verliehen. Zuerkannt wurde ihm die Ehrung „für das Projekt zum Aufbau einer neuen Bankengruppe im Nordosten, der größten nach den vier nationalen Bankengruppen“ Die offizielle Übergabefeier, bei der die Auszeichnungen der Exzellenz im Bankenbereich vergeben werden, fand in Mailand statt. Nicola Calabrò nahm im Beisein von Präsident Gerhard Brandstätter, Vize-Präsident Carlo Costa, Aufsichtsratspräsidentin Martha Florian von Call sowie dem

Management der Bank den Preis entgegen.

„Der Preis, der dem Beauftragten Verwalter und Generaldirektor unserer Bank verliehen wurde, ist

eine große Genugtuung und ein Zeichen der Anerkennung für die geleistete Arbeit,“ erklärt Präsident Gerhard Brandstätter.

Über den Preis freut sich auch Nicola Calabrò: „Es ist eine

große Anerkennung für die Sparkasse, diese bedeutungsvolle Auszeichnung zu erhalten, die ich mit den Mitgliedern der Gesellschaftsorgane und mit den Mitarbeiter/-innen unseres Unternehmens teilen möchte.“

Nicola Calabrò ist die Auszeichnung „Bester Regionalbanker“ verliehen worden.



Freuen sich über die Auszeichnung: (v.l.n.r.) Vize-Präsident Carlo Costa, CEO Nicola Calabrò und Präsident Gerhard Brandstätter.



NACHHALTIGKEIT IST „ENKELTAUGLICHKEIT“

Weit mehr als Umweltschutz: an künftige Generationen denken

Zugegeben: Das Wort Nachhaltigkeit wird inflationär gebraucht und wirkt oft abgedroschen. Trotzdem lohnt sich die Beschäftigung damit, denn die Nachhaltigkeit geht weit über Umweltschutz und „grüne“ Themen hinaus. Wenn sie zudem sozial und wirtschaftlich verankert ist, kann sie in jedem Unternehmen zu einem Hebel werden – auch und besonders in einer Bank.

Neu ist der Begriff Nachhaltigkeit nicht: 1713 hat der Oberberghauptmann Hans Carl von Carlowitz eine „nachhaltige“ Waldbewirtschaftung gefordert – bei der also nicht mehr Holz geerntet wird als auch wieder nachwächst. Auch für künftige Generationen sollte genug Holz da sein. Mit diesem Grundsatz lässt sich auch heute die Nachhaltigkeit gut beschreiben, nämlich als eine „Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen und ihren Lebensstil zu wählen“. So steht es im 1987 veröffentlichten **Brundtland-Report**, der weltweit als Initialzündung für die Diskussion über die Nachhaltigkeit gilt.

WALDSTERBEN, OZONLOCH, KLIMAWANDEL

Die langsamen, aber gravierenden Änderungen bei Klima, Biodiversität und Artenvielfalt haben die Nachhaltigkeits-Diskussion in den letzten Jahren angeheizt. Das „Waldsterben“ war in den 80er Jahren noch vorwiegend ein Thema der Grünen – der Klimawandel ist heute längst ein quer über alle Interessensgruppen diskutiertes Thema; nicht zuletzt dank der engagierten Greta Thunberg, die mit ihrem Einsatz für das Klima eine weltweite Bewegung initiiert hat.

Die Vereinten Nationen haben mit ihrer Agenda 2030 die **17 Ziele für nachhaltige Entwicklung** (Sustainable Development Goals, SDGs) veröffentlicht – spätestens damit ist klar, dass die Nachhaltigkeit weit mehr ist als reiner „Umweltschutz“. Vielmehr ist sie der Gleichklang von ökologischen, sozialen und ökonomischen Zielen, die von der Bekämpfung der Armut über Maßnahmen zum Klimaschutz bis hin zur internationalen Zusammenarbeit gehen. Und dafür braucht es alle:

Nicht nur Länder, sondern auch Unternehmen und Konsumenten.

FÜR UNTERNEHMEN ZAHLT SICH NACHHALTIGKEIT AUS

Nachhaltige Unternehmen haben einen Wettbewerbsvorteil, mehr Renommee, niedrigere Risiken und häufige hohe Margen. Das sagen Studien, u.a. jene der Unternehmensberatung CapGemini („Nachhaltigkeit ist kein Nice-to-have mehr, sondern ein Wettbewerbsvorteil“). Das heißt, Nachhaltigkeit zahlt sich aus. Tatsächlich können Unternehmen viel bewirken und in ökologischer, ökonomischer und sozialer Hinsicht einen sehr konkreten Beitrag leisten:

- ✓ Sie können durch Energieeffizienz oder Produktion von eigener Energie CO₂-Emissionen reduzieren.
- ✓ Sie können Kosteneinsparungen durch Wiederverwendung, Recycling, effizienten Ressourceneinsatz oder Kreislaufwirtschaft erreichen.
- ✓ Sie können durch die Anhebung von sozialen Standards die Zufriedenheit und das Engagement ihrer Mitarbeiter steigern.

Die Akzente, die Unternehmen setzen können, sind vielschichtig. Und viele Unternehmen sind damit richtig erfolgreich:

- ✓ Der Bergaurüster Vaude zum Beispiel setzt auf Klimaneutralität und recycelbare Produkte;
- ✓ Der Versicherer Allianz hat die Versicherung von Kohlekraftwerken gestoppt und Finanzanlagen nachhaltig ausgerichtet;
- ✓ Edding EcoLine stellt seine Text-, Permanent- und Whiteboard-Marker überwiegend aus nachwachsenden Rohstoffen und recyceltem Material her.

Was dagegen nicht funktioniert, sind Lippenbekenntnisse zur Nachhaltigkeit oder so genanntes „Green Washing“.



Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit schließen sich nicht aus, und dann ist die Enkeltauglichkeit auf jeden Fall gegeben.

Anders gesagt: Unternehmen, die sich nur ein „grünes Mäntelchen“ umhängen, ohne konkrete Maßnahmen zu setzen, werden von Kunden und Finanzmarkt bestraft und riskieren Verlust von Glaubwürdigkeit und Reputation.

WAS HAT NACHHALTIGKEIT MIT EINER BANK ZU TUN?

Auf den ersten Blick recht wenig - vermutet man doch nachhaltige Unternehmensstrategien eher im Industriebereich. Und doch haben Banken in Sachen Nachhaltigkeit einen gewaltigen Hebel. Der liegt unter anderem im **Kreditgeschäft**: Immer häufiger sind Nachhaltigkeitsthemen Thema im Kreditgespräch und immer mehr Banken führen auch ESG-Nachhaltigkeitskriterien (Environmental, Social, Governance (ESG) / Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) in der Kreditanalyse ein. Denn Unternehmen, die ESG-Kriterien ernst nehmen, sind solide.

Banken haben einen weiteren wichtigen Hebel: Die gesamte Welt der **Geldanlage und Investments** hat in den letzten Jahren einen „grünen“ Anstrich erhalten, wobei mit „grün“ nicht nur die Umwelt gemeint ist, sondern durchaus z.B. auch die Anlage in Ethische Fonds oder in

Unternehmen, die ESG-Prinzipien fest verankert haben. Immer mehr Fondsgesellschaften und Banken haben sich das Thema nachhaltige Geldanlage auf die Fahne geschrieben und emittieren z.B. auch „Green Bonds“ – also Anleihen, die nachhaltige Themen zum Inhalt haben. Natürlich können Banken die drei Säulen der Nachhaltigkeit (ökonomisch, ökologisch und sozial) auch **unternehmensintern** umsetzen. Zum Beispiel, indem sie ihren ökologischen Fußabdruck durch Grüne Energie reduzieren, ihren Papier- und Plastikverbrauch und CO₂-intensive Geschäftsreisen herunterschrauben oder indem sie Chancengleichheit und Diversität fördern – auch in den Führungsebenen.

NACHHALTIGKEIT – ZUM WOHL DER KÜNFTIGEN GENERATIONEN

Fazit: Die Zukunftsfähigkeit und auch der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens hängen maßgeblich vom Dreiklang der ökologischen, ökonomischen und sozialen Ziele ab. Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit schließen sich nicht aus - im Gegenteil. Und wenn sich die Nachhaltigkeit auch wirtschaftlich auszahlt, dann ist die Enkeltauglichkeit auf jeden Fall gegeben.



SPARKASSE „LEADER DER NACHHALTIGKEIT“

Die Sparkasse hat die wichtige Anerkennung „Leader der Nachhaltigkeit“ erhalten. Es handelt sich um eine Initiative, die vom renommierten Wirtschaftsblatt „Il Sole 24 Ore“ gemeinsam mit dem deutschen Marktforschungsinstitut „Statista“, das international führend im Bereich Markt- und Verbraucherforschung bzw. -trends ist, ins Leben gerufen wurde, zur Ermittlung der Unternehmen in Italien, die am deutlichsten durch nachhaltigkeitsorientierte Unternehmensentscheidungen hervorstechen. Die Sparkasse wurde in den Kreis der „Leader der Nachhaltigkeit 2022“ aufgenommen und zählt somit zu den nachhaltigsten Unternehmen in Italien.





Hohe Relevanz für die Länder, aber auch für Unternehmen: Die 17 SDGs der Vereinten Nationen zeigen die vielen Facetten einer nachhaltigen Entwicklung auf.

FÜHRUNGSSPITZE DER SPARKASSE

Neuer Verwaltungs- und Aufsichtsrat für den Dreijahreszeitraum 2022-2024

Die Gesellschafterversammlung hat im vergangenen April den Verwaltungs- und Aufsichtsrat der Südtiroler Sparkasse AG für den Dreijahreszeitraum 2022-2024 neu bestellt.



Als Mitglieder des Verwaltungsrates wurden wiederbestellt: der Bozner Manager **Marco Carlini** (links), **Christoph Rainer** aus Sexten, seines Zeichens Direktor der Südtiroler Garantienossenschaft Garfidi (Mitte) und der Gadertaler Wirtschafts- und Steuerberater **Klaus Vanzi**, der auch die ladinische Volksgruppe in unserem Lande vertritt. (rechts).



Für den Aufsichtsrat wurden **Martha Florian von Call** (links) als Präsidentin, ihres Zeichens Partnerin der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly Revisa, sowie der Universitätsprofessor und Wirtschaftsberater **Massimo Biasin** (Mitte) als Aufsichtsratsmitglied wiederbestellt. Neu gewählt als Aufsichtsratsmitglied wurde die Bozner Rechtsanwältin **Claudia Longi** (rechts).



An der Spitze des Verwaltungsrates wurden Präsident **Gerhard Brandstätter**, Vize-Präsident **Carlo Costa** sowie der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor **Nicola Calabrò** bestätigt.



Zur Stärkung der Geschlechterquote, wie es unter anderem auch im neuen Statut der Bank vorgesehen ist, sind als neue Verwaltungsrätinnen gewählt worden: die aus Brixen stammende und derzeitige Universitätsprofessorin an der Uni Innsbruck und zugleich Rechtsanwältin **Margareth Helfer** (links), die Vize-Präsidentin des Unternehmerverbandes Südtirol und Generaldirektorin des Unternehmens Markas, **Evelyn Kirchmaier** (Mitte) und die Wirtschafts- und Steuerberaterin **Astrid Marinelli** aus Bozen (rechts).

DIE ÜBERNAHME

SPARKASSE UND CIVIBANK UNTER EINEM DACH

Sparkasse & CiviBank: die neue, größte Bankengruppe im Nordosten nach den vier nationalen Banken

Das Übernahmeangebot wurde sehr erfolgreich abgeschlossen und hat weit mehr Zustimmung erfahren als erwartet: Die Sparkasse hält nun 75,64% des Gesellschaftskapitals von CiviBank.

Gegründet im Jahr 1886, ist Banca di Cividale - CiviBank eine Regionalbank, die vornehmlich in Friaul-Julisch-Venetien und im östlichen Venetien präsent ist. Diese wurde kürzlich übernommen und ist nun Teil der Gruppe Südtiroler Sparkasse.

Mit großer Genugtuung erklärt Präsident **Gerhard Brandstätter**: „Die Übernahme die vollständig mit Eigenmitteln

finanziert wurde, stärkt unsere Sparkasse und auch die CiviBank. Es ist nun eine Gruppe im Nordosten Italiens entstanden, die die größte nach den vier nationalen Bankgruppen ist. Beide Banken verbindet eine gemeinsame Philosophie der Kundenbeziehungen und die engen Verbindung zum Territorium. Gemeinsam verfügen wir nun über 170 Filialen mit dem Vorteil, dass sich das Vertriebsnetz weitgehend ergänzt.“

Der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor **Nicola Calabrò** fügt hinzu: „Wir freuen uns, dass wir dieses Ziel so erfolgreich umsetzen konnten. Es bestätigt, dass ein übergroßer Teil der CiviBank-Aktionäre unseren Vorschlag überzeugend gefunden hat. Wir arbeiten bereits daran, die Integ-

rationsphase bestmöglich umzusetzen, um für die Zukunft Stabilität und Entwicklung zu gewährleisten. In einer Bankengruppe, die den Bedürfnissen des Territoriums bestmöglich entspricht und sich verstärkt auf die wichtige Rolle der Unterstützung von Familien und Unternehmen konzentriert.“



EINHEIT MACHT STARK

	Sparkasse	CiviBank	ZUSAMMEN
Kunden	202.000	100.000	302.000
Filialen	105	65	170
Angestellte	1292	583	1.875

VIELSEITIG, HARTNÄCKIG, ERFOLGREICH

Ein Gespräch mit dem Unternehmer, Journalisten und Fotohistoriker Gunther Waibl



QR-Code zum Video-Interview.

Der Südtiroler Gunther Waibl hat bisher sozusagen zwei Leben geführt und dabei wertvolle Berufs- und Lebenserfahrungen in drei unterschiedlichsten Bereichen gesammelt: die letzten 20 Jahren als Unternehmer im Familienbetrieb, wo er seit 14 Jahren die verantwortungsvolle Aufgabe als Präsident und Geschäftsführer innehat; die vorhergehenden 20 Jahre hingegen als Berufsjournalist (und als solcher wurde er zum „Chef vom Dienst“ in die Führungsriege von RAI Südtirol ernannt) sowie als anerkanntester Fotohistoriker im historischen Alt-Tirol. Ein Gespräch über Wirtschaft, Kultur und Privates.

Herr Waibl, wenn man Ihren Werdegang betrachtet, kann man wohl sagen: „Das Glück des Tüchtigen“. Welches ist ihr Erfolgsgeheimnis?

Waibl: Nun, es ist ersichtlich, dass ich gerne Abwechslung habe und die Vielfalt liebe. Ich denke, eine gewisse Vielseitigkeit zeichnet mich aus, ob ich dann wirklich Erfolg habe, müssen andere beurteilen. Natürlich muss man sich jeweils „hineinknien“, d.h. den vollen Einsatz zeigen und sich auf die jeweilige Sache konzentrieren. Dies bedeutet auch, mit einem beruflichen Abschnitt abzuschließen und sich voll auf das Neue einzulassen.

Welche Erfahrungen möchten Sie aus Ihrem „ersten Leben“ nicht missen, und wie haben sich diese in Ihrem „zweiten“ Leben als Unternehmer positiv ausgewirkt?

Waibl: Im Journalismus war es die Bandbreite an Themen, die Herausforderung, jeden Tag sich mit etwas anderem zu befassen und vor allem, schnell zu sein – die Nachrichten beginnen nun mal pünktlich zur vollen Stunde und wenn das Mikro offen – „on air“ – ist, musst du sprechen, Punkt. Im heutigen Beruf ist diese Zeitdisziplin von Vorteil, besonders aber die Kommunikation. Als Radiojournalist musst du reden, als Firmenchef genauso – mit Mitarbeiter*innen, Kunden, Lieferanten, Stakeholdern und vielen mehr.

Sie waren immer auch kulturell sehr aufgeschlossen und unter anderem Gründer der Galerie Foto Forum, wo sie auch heute noch Vorstandsmitglied sind. Kultur und betriebswirtschaftliche Unternehmensführung – zwei Welten, die sich gegenseitig

Zur Person

Jahrgang 1956, hat am Realgymnasium in Bruneck die Matura abgelegt und dann in Wien studiert, neben Theaterwissenschaften auch Volkskunde und Zeitgeschichte mit Schwerpunkt Fotogeschichte. International anerkannter Fotohistoriker, Gründer der Galerie Foto Forum. Berufsjournalist, Chef vom Dienst bei RAI Südtirol. Seit 2002 im Familienunternehmen Innerhofer AG tätig, zunächst als Mitglied der Geschäftsleitung und Verantwortlicher für Marketing und Kommunikation, ab 2008 als Präsident und Geschäftsführer.



**GUNTHER WAIBL
IM INTERVIEW**

„Man muss sich ‚hineinknien‘, d.h. den vollen Einsatz zeigen und sich auf die jeweilige Sache konzentrieren.“

**ausschließen oder vielleicht doch irgendwie be-
dingen?**

Waibl: Natürlich schließen sie sich nicht aus, aber ebenso klar ist, dass sie weit voneinander weg sind. Im Ausstellungsbereich ist Kreativität und ein gewisses Maß an Spontaneität gefragt und möglich, im Betrieb hat die Verantwortung besonders gegenüber den Menschen einen ganz anderen Stellenwert. Die Kultur kann sich oftmals von den betrieblichen Organisationsstrukturen inspirieren lassen, einem Unternehmen wiederum tut die Öffnung des Blicks, den die Kultur mit sich bringt, oft ganz gut.

In einem Interview haben Sie einmal erklärt, dass einer ihrer Wesenszüge die Neugierde ist. Es handelt sich um eine Einstellung, die sowohl einen erfolgreichen Journalisten, als auch Historiker ausmacht, aber zweifelsohne auch einen innovativen

„Im Journalismus musst du schnell sein. In meinem heutigen Beruf als Unternehmer ist diese Zeitdisziplin von Vorteil.“

Unternehmer auszeichnet. Ist dieser Ihr Wesenszug also Teil Ihres Erfolges?

Waibl: Stimmt, Neugierde, die Lust am Neuen, begleitet mich durchs Leben. Das war schon als Student so, dann als Journalist und jetzt als Unternehmer. Ohne die Möglichkeit, Neues zu erfahren und zu erleben, könnte ich nicht sein. Ob es die Entdeckung einer historischen Fotografie ist, ein Interview zu einem brisanten Thema war oder nun ein innovatives Produkt, eine Veränderung am Markt – es ist immer spannend und hält auch etwas jung!

Überlegungen gab es sicherlich viele, aber wel-

ches war das entscheidendste Argument, das Sie persönlich dazu bewogen hat, vom Journalismus ins Unternehmertum zu wechseln?

Waibl: In der Mitte des beruflichen Lebensweges etwas ganz Neues zu machen, war eine spannende Herausforderung, die mich gereizt und fasziniert hat. Zudem stand im Unternehmen die Vorbereitung für die Geschäftsführer-Nachfolge an und die Kontinuität der Familien-Präsenz im Betrieb.

Was unterscheidet eine als Familienbetrieb geführte Unternehmensgruppe von einem Konzern?

Waibl: Die klassischen Antworten erlebe ich ganz hautnah: langfristiges Denken und Handeln, Gewinnmaximierung ja, aber nicht als absoluter Wert, Wertschätzung der Mitarbeiter*innen, ständiger Austausch mit den Eigentümerfamilien, starke lokale Bezüge und Verantwortung.

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

Waibl: Doch, gerade im Familienunternehmen tut und soll es „menscheln“. Also meine Art beeinflusst sicher meine Arbeit, ich hoffe natürlich im positiven Sinn!

Ihre Tätigkeit als Unternehmer ist zweifelsohne sehr zeitintensiv. Finden Sie noch die Zeit, Ihrem alten Steckenpferd, der Fotografiengeschichte, zu frönen?

Waibl: Wie schon vorher erwähnt, muss man sich entscheiden und konzentrieren. Ich habe die Führung der Galerie aufgegeben, die Fotogeschichte begleitet mich ganz am Rande, mit der Lektüre hin und da einer Fachzeitschrift oder dem Erwerb einer tollen historischen Fotografie bei einer Auktion.

Es heißt, mit 66 Jahren fängt das Leben erst an. Heuer werden Sie 66. Gibt es eine Lebenserfahrung, die sie noch machen möchten, und ein neues Kapitel aufschlagen möchten?

Waibl: Nein, irgendwann muss man mit dem Erreichten zufrieden sein und seine Lust am Neuen bändigen. Also kein neues Kapitel aufschlagen, mit Freude weiter tätig sein und gleichzeitig der nächsten Generation Platz lassen. Und Schritt für Schritt das Private mehr in den Vordergrund rücken, auch das wird etwas Neues sein!



DAS UNTERNEHMEN

INNERHOFER

1898 gegründet, ist heute das Familienunternehmen Innerhofer AG die Nummer 1 in der Region im Bereich sanitäre Anlagen, Fliesen, Haus-, Heiz- und Klimatechnik, mit Sitz in St. Lorenzen bei Bruneck mit 230 Mitarbeitern und 10 Filialen in Südtirol, Trentino, Belluno und Feltre.

SMISHING, VISHING, PHISING

Betrugsversuche beim Online-Banking – 9 nützliche Tipps

Online-Betrugsversuche gibt es mehrere. Wie erkennt man sie und wie schützt man sich davor?

Nachstehend einige nützliche Tipps:

- ✓ Wir erinnern daran, dass die Sparkasse nie die Kunden über SMS oder E-Mail (auch mit eingefügten Links) oder über Telefon auffordert, persönliche Daten oder Zugangsdaten (Password oder PIN) zu übermitteln oder die eigene Telefonnummer auf Webseiten einzugeben. Achten Sie deshalb auf jegliche E-Mail, SMS oder Telefonanruf, in denen Sie aufgefordert werden, Ihr Password oder Ihre Zugangsdaten mitzuteilen.
- ✓ Verdächtige E-Mail? Achtung auf Phishing! Falls Sie unerwartet eine E-Mail erhalten, in der Sie auf-

gefordert werden, Ihr Password, Ihre Zugangsdaten oder Ihre persönlichen Daten über einen Link einzugeben, antworten Sie nicht, klicken Sie nicht auf die darin enthaltene Verbindung, und öffnen Sie keine Anhänge.

- ✓ Verdächtige SMS? Achtung auf Smishing! Falls Sie eine SMS erhalten, in der Sie aufgefordert werden, persönliche Daten oder Informationen einzugeben, antworten Sie nicht und klicken Sie nicht auf die darin enthaltene Verbindung.
- ✓ Vishing: nicht antworten! Falls Sie einen Anruf erhalten, in dem Sie aufgefordert werden, Ihre persönlichen Daten oder Zugangsdaten mitzuteilen oder diese mit der Tastatur einzutippen, geben Sie keinerlei Daten weiter.
- ✓ Steigen Sie ins Online Banking der Sparkasse aus-

schließlich über die offizielle Seite der Bank, die sparkasse.it lautet, ein.

- ✓ Wählen Sie starke Passwörter, die für kein anderes Gerät genutzt werden, und ändern Sie Ihre Passwörter regelmäßig.
- ✓ Biometrische Daten als Zugangscodes wie der Fingerabdruck oder die Gesichtserkennung bieten zusätzliche Sicherheit.
- ✓ Aktualisieren Sie Gerätesoftware und App. Die Updates enthalten häufig auch wichtige Optimierungen hinsichtlich Sicherheit.
- ✓ Aktualisieren Sie Ihre Antivirus-Software.

Bei Zweifel oder bei einem Verdacht, wenden Sie sich an die Sparkasse unter der Servicenummer 840 052 052 oder über E-Mail: info@sparkasse.it



CYBER RISIKEN

Ein Cyberangriff alle 100 Stunden

Die Cyber-Attacken auf Unternehmen nehmen zu. Hackerangriffe und Datendiebstahl dehnen sich aus, und immer häufiger trifft es kleinere Unternehmen. Dabei entstehen jedes Jahr Schäden in Milliardenhöhe.

Folgen von Cyber-Attacken können **Vermögens-, Sach-, Reputations- und Personenschäden** sein. Darüber hinaus drohen hohe Kosten, beispielsweise für die **Wiederherstellung von Daten und Programmen**. Im schlimmsten Fall kann ein Unternehmen durch eine längere **Betriebsunterbrechung**

in eine existenzbedrohende Schieflage geraten.

In den letzten vier Jahren hat die Cyber-Kriminalität gegen Klein- und Mittelunternehmen (KMU) erheblich zugenommen: man spricht sogar von einem schweren Cyber-Angriff alle 100 Stunden; und während der Pandemie hat sich die Lage noch weiter verschärft.



CYBER SICHERHEIT



Wie kann man das eigene Unternehmen vor Cyber-Attacken schützen? Mit „Protection Business“ der Sparkasse! Dieser Versicherungsschutz deckt auch Cyber-Risiken sowie die daraus resultierenden finanziellen Risiken ab. Alle Infos dazu erhalten Sie in der Filiale oder beim eigenen Geschäftskunden- bzw. Corporate-Banking-Berater, der Sie umfassend und individuell betreut und Ihnen hilft, Ihr Unternehmen wirkungsvoll abzusichern.

DIGITAL FACTORING

Gerade gestartet und schon sehr gefragt

Bereits sehr gefragt ist die neue Möglichkeit, Forderungen zur Stärkung des Umlaufvermögens abzutreten, welche die Sparkasse seit kurzem anbietet.

Die Zusammenarbeit zwischen Sparkasse und Workinvoice ermöglicht den Firmenkunden der Bank, von innovativen digitalen Factoring-Lösungen zur Schaffung eines Liquiditätsvorsprungs zu profitieren. Dazu zählt der Dienst **Invoice Trading**, der den Unternehmen ermöglicht, ihre Forderungen abzutreten und dadurch Liquidität zu schaffen. Mit der Dienstleistung **Reverse Factoring** erhalten mittlere und größere Unternehmen eine Rundum-Betreuung zur Abwicklung ihrer Kundenforderungen. Beide Dienstleistungen sind direkt über eine digitale Plattform der Sparkasse verfügbar.

Es handelt sich dabei um eine digitale Lösung, um schnell und einfach unmittelbar Liquidität zu bekommen. Dieses Angebot ergänzt traditionelle Lösungen, welche die Sparkasse in Zusammenar-

beit mit ihren Partnern, nämlich SG Factoring und MB Facta, bereits anbietet.

Wie funktioniert es?

INSTRUMENT
Endgültige Abtretung der Forderung, wobei eine Mitteilung über PEC an den Schuldner genügt.

INKASSO
90% sofort bei Abtretung, die restlichen 10% (abzüglich Entgelt für die vorzeitige Abtretung) bei Bezahlung der Rechnung

KÄUFER
Die abgetretenen Forderungen werden von institutionellen Anlegern erworben.

BENÖTIGTE GARANTIE
keine

FRISCHE LIQUIDITÄT DANK POS-UMSATZ

Die POS-Inkassi bevorschussen

Viele Klein- und Kleinstunternehmen haben oft Schwierigkeiten, Kredite mit kurzfristiger Laufzeit zu erhalten, obwohl ihre Einnahmen zunehmend nachvollziehbar sind, da ein stetig wachsender Anteil über POS-Geräte erzielt wird. Aus diesem Grunde hat die Sparkasse ein neues Produkt entwickelt, das elektronische Inkassi und Finanzierung des Umlaufvermögens miteinander verknüpft.

Die Produktpalette der Sparkasse ist mit der neuen Kreditlinie „Bevorschussung POS-Umsatz“ **erweitert** worden. Der Umfang der Finanzierung wird anhand des Umsatz-

volumens, das mittels POS-Gerät erzielt wird, definiert. Es werden die zukünftigen Inkassi über POS, einschließlich etwaiger E-Commerce-Transaktionen, bevorschusst. Die Möglichkeit steht Geschäftskunden und Freiberufler zur Verfügung, die über eine MwSt.-Nummer, über ein Geschäftskonto und über einen aktiven POS-Dienstes unserer Sparkasse verfügen.



EIN TRAUM IST WAHR GEWORDEN

Aufstieg in die Serie B

Die Sparkasse ist langjähriger und treuer Sponsor des FC Südtirols. Der FCS hat Vereinsgeschichte geschrieben und da steckt jahrelange harte Arbeit dazu. Wir haben den Trainer, Ivan Javorcic, und den Kapitän Hannes Fink, im Trainingszentrum Rungg in Eppan zum Interview getroffen.

**HANNES FINK UND
IVAN JAVORCIC
IM INTERVIEW**



QR-Code zum
Video-Interview.

Hannes Fink

Dein Vertrag wäre noch bis 2023 gelaufen, was hat dich bewogen deine Karriere zu beenden?

Hannes Fink: Ich habe nach dem Erfolg in Triest über alles nachgedacht, meine Motivation und über meine körperliche Fitness. All diese Überlegungen gebündelt, mich dann sogleich mit dem Verein konfrontiert und habe schließlich, auch wenn es mir schwergefallen ist, diese Entscheidung getroffen. Es war ein „cooler“ Moment.

Der Reiz Spiele in der Serie B zu spielen war sicher riesig, oder?

Hannes Fink: Er war enorm groß, sich



als Spieler neue Stadien, neue Vereine und das hohe Niveau anzusehen, war sehr verlockend. Gleichzeitig muss man aber so ehrlich sein, die Kraft aufbringen diese Entscheidung zu treffen.

Größer Erfolg?

Hannes Fink: Der Aufstieg in die Serie B. Dies war unser Ziel, auf welches wir in den letzten Jahren ehrgeizig hingearbeitet haben.

Du warst auch viele Jahre Kapitän, welche Werte sind dabei wichtig?

Hannes Fink: Es geht viel um Respekt unter den Spielern, Ehrlichkeit, eine 100-prozentige Einstellung zur Arbeit und immer das Ziel vor Augen alles für den Erfolg zu geben.



Trainer Ivan Javorcic

Sie haben mit dem FCS Vereinsgeschichte geschrieben. Was sagen Sie dazu?

Ivan Javorcic: Das stimmt, aber nicht nur von sportlicher Seite, sondern auch kulturell. Wir sind sehr stolz mit diesem Aufstieg ein kleiner Botschafter dieses wunderschönen Südtirols geworden zu sein.

Hat es einen Moment gegeben, wo sie dachten, den Aufstieg nicht schaffen?

Ivan Javorcic: Es gab zwar Momente der Anspannung und Unsicherheit, aber wir waren stets fest davon überzeugt, dass wir es schaffen. Das ist das Ergebnis einer großen täglichen Hingabe. Die Mannschaft zeigte sich kämpferisch, aggressiv, und sehr gründlich in einigen wichtigen Momenten, aber andererseits auch besonnen...

Beschreiben Sie die Mannschaft mit 3 Wörtern?

Ivan Javorcic: Unverwundlich, leidenschaftlich und entschlossen!

Ihre persönlichen Werte?

Ivan Javorcic: Ganz oben stehen Respekt und Gewissenhaftigkeit. Ich selbst beschreibe mich als seriös, gründlich und ambitioniert. Das widerspiegelt sich auch in der Philosophie des FC Südtirol.

Was erwartet die Mannschaft nun in der Serie B?

Ivan Javorcic: Sie müssen lernen zu verlieren, zu leiden und aus Niederlagen zu lernen. Man muss sich anpassen, aber auch neugierig sein und den Wunsch haben, zu überraschen. Von dieser Basis muss man ausgehen, die Mannschaft wird das richtige Gleichgewicht benötigen.

Zur Person

Geboren am 6. Oktober 1989 in Bozen. 331 Einsätze, 19.556 Spielminuten, 17 Treffer, 12 Vorlagen, 50 Verwarnungen und nur ein einziger Platzverweis

Seit der Saison 2006/07 ist er beim FCS. Er wird weiterhin als Mitarbeiter der sportlichen Abteilung dem Club ab sofort auf neue Art und Weise dienen.

Zur Person

Geboren in Split am 24.01.1979
Ex-ProfiFußballer in der Serie A und B (Brescia, Atalanta)
Seit 2019 Profitrainer (Brescia, Mantova, Pro Patria)
2021 Trainer des FCSüdtirol
2022 Wechsel zu Venedig



Hannes Fink

KURZ NACHGEFRAGT...

Wofür geben Sie zu viel Geld aus?

Für Essen und Trinken.

Wann haben Sie sich ohnmächtig gefühlt?

Bei der Meisterfeier des FC Südtirol.

Mit wem würden Sie gerne einen Kaffee trinken?

Mit Roger Federer.

Wenn Sie eine Sache auf der Welt verändern dürften: Was wäre das?

Dass niemand Hunger leiden muss.

Auf was könnten Sie in Ihrem Leben nicht verzichten?

Auf Sport.



Ivan Javorcic

KURZ NACHGEFRAGT...

Die Familie: Sie spielt im Leben eine zentrale Rolle. Als 16-Jährige verließ er seine kroatische Heimat, um den Traum vom Profifußball zu verwirklichen. Mittlerweile lebt er mit seiner Ehefrau und den beiden Töchtern in Italien.

Seine Lehrmeister: Als Fußballer hatte ich viele gute Trainer: Marco Giampaolo hat meinen Fußballhorizont erweitert, mir neue Ansichten gezeigt. Carlo Mazzone imponiert mir als Mensch. Wie er die Spieler erreicht und führt ist, einzigartig.

Das Spielsystem: Sei für den neuen FCS-Trainer „absolut zweitrangig“. Vielmehr gehe es darum, die Spieler nach ihren Fähigkeiten einzusetzen.

BOOM DER KFZ-LANGZEITMIETE

Diese moderne Form der Autonutzung erfreut sich steigender Nachfrage

Die Kfz-Langzeitmiete zeigt sich als der widerstandsfähiger Wirtschaftssektor, der den Herausforderungen und Schwierigkeiten trotz, welche die Pandemie, der Chip-Mangel und der Ukraine-Konflikt sowie der Mangel an Kabelsystemen mit sich bringen.

In Italien ist der Automarkt stark rückläufig. Es werden deutlich weniger neue Autos verkauft. Zudem veraltet der bestehende Fuhrpark: betrug das durchschnittliche Alter im Jahr 2000 noch 8,8 Jahre, sind es heute 11,5 Jahre. Die Neuzulassungen sind seit Jahresbeginn um 27% zurückgegangen. Anders sieht es hingegen bei der Kfz-Langzeitmiete aus: der Sektor verzeichnet eine kräftige Umsatzplus, dank der guten Nachfra-

Die Zahlen

Die Kfz-Langzeitmiete nehmen folgende Kundensegmente in Anspruch



69,4% Unternehmen
6,3% Öffentliche Verwaltung
18,6% Private mit Steuernummer
5,7% Private mit Mehrwertsteuernummer

Quelle: Aniasa

ge von Seiten von Privaten. Zum ersten Mal hat die Flotte von Langzeitmietautos in Italien die Marke von einer Million Fahrzeugen überschritten.

DEUTLICHES WACHSTUM IM JAHR 2021

Wie aus der letzten Erhebung von ANIASA (Associazione Italiana Industria dell'Automobile, della Sharing mobility e dell'Automotive digital), hervorgeht, ist das starke Wachstum auf die Nachfrage von Privatkunden mit Steuernummer zurückzuführen. Deren Anzahl ist um gut 55% gegenüber dem Vorjahr gestiegen und hat die Marke von 100.000 überschritten. Die Anzahl erhöht sich auf 150.000, wenn man die Privatkunden mit Mehrwertsteuernummer hinzuzählt.

Der Fuhrpark der Langzeitmietautos bestand somit zu Jahresende 2021 zu 77% aus Firmenkunden, zu 8% aus

öffentlichen Verwaltungen, zu 5% aus Einzelunternehmer und zu 10% aus Privatkunden.

Aus der Erhebung geht weiter hervor, dass die Anzahl der Hybridfahrzeuge von 2020 auf 2021 um 155% und jene der Elektrofahrzeuge um 58% zugenommen hat. Die Langzeitmiete, auch für Private und nicht nur für Unternehmen, trägt also zu einer vermehrten Verbreitung von umweltschonenden Fahrzeugen bei.

BOOM HÄLT AUCH 2022 AN

Auch heuer verzeichnet die Kfz-Langzeitmiete Zuwachsraten, wie aus den Daten zum ersten Quartal 2022 hervorgeht. So hat sich die Flotte der Langzeitmietautos um 7% erhöht, während die Zulassungen von Neuwagen im gleichen Zeitraum um 8% gesunken sind. Immer mehr Autofahrer entscheiden sich somit für eine Kfz-Langzeitmiete.

DIE ZUKUNFT

Wie entwickelt sich die Langzeitmiete in Zukunft? Laut Marktforschungen

sehr positiv. Denn in unserer Gesellschaft macht sich immer mehr das Prinzip „Pay per use“ breit, d.h. der Kunde erwirbt nicht ein Produkt, sondern bezahlt nur für die tatsächliche Nutzung. Genau in diese Richtung zielt auch die Kfz-Langzeitmiete ab. Zudem spricht auch das Thema Sicherheit für die Kfz-Langzeitmiete. Denn die Langzeitmietautos sind in der Regel Neuwagen und deshalb sicherer als Gebrauchtfahrzeuge.



DIE VORZÜGE

Bei der Kfz-Langzeitmiete sind folgende Leistungen in der Monatsgebühr enthalten:

- ✓ Kfz-Steuern
- ✓ Versicherung
- ✓ Wartung
- ✓ Pannendienst.

Außerdem sind folgende Dienstleistungen inbegriffen:

- ✓ Zulassung
- ✓ Bußgelder
- ✓ Reifenwechsel
- ✓ Ersatzwagen

Fazit: Mit der Kfz-Langzeitmiete wird das Leben im Alltag einfacher:

- ✓ Kostentransparenz, keine versteckten Gebühren;
- ✓ Nutzung des Fahrzeuges als ob es das eigene wäre;
- ✓ bei Ablauf des Vertrages kann man ein neues Auto wählen, ohne sich um den Verkauf des Gebrauchtwagens kümmern zu müssen.

Mit anderen Worten: sorglos viele Vorteile nutzen.



WELCHE AUTOS SIND AM MEISTEN GEFRAGT?

An erste Stelle finden wir das Modell **Fiat Panda**, von dem im Jahr 2021 14.472 Langzeitmietautos (5,7% aller neuen Langzeitmietautos) zugelassen wurden. Auch im Vorjahr war es das meistgefragte Auto. An zweiter Stelle rangiert der **Fiat 500** (11.476 Neuzulassungen als Langzeitmiete), während als Dritter am Podium der **Peugeot 3008** (10.065) steht. Es folgen die Modelle **Jeep Renegade**, **Fiat 500X** und **Alfa Romeo Stelvio**. An siebter Stelle finden wir den **Tiguan** von Volkswagen, gefolgt von **Golf** und **T-Roc** ebenfalls Marke VW. Die Top 10 werden vom **Citroen C3** abgeschlossen.



SPARKASSE AUTO



Die Sparkasse bietet die KFZ-Langzeitmiete mit der eigenen Marke SPARKASSE AUTO an. Die Bank ist zudem eine strategische Partnerschaft mit der in diesem Bereich spezialisierten Gesellschaft Autosystem AG eingegangen. Auf Wunsch liefern wir das Fahrzeug auch direkt zum Kunden nach Hause. SPARKASSE AUTO gibt es nicht nur für Private, sondern auch für Unternehmen, für eine nutzbringende und effiziente Fuhrparkverwaltung.

Mehr Infos hier:



BEITRÄGE FÜR PRIVATE UND UNTERNEHMEN

Das Land Südtirol gewährt Beiträge an Private, die in Südtirol ansässig sind, für die Langzeitmiete (mit einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren) für Elektrofahrzeuge (2.000 Euro) und sogenannten „Plug-in-Hybridfahrzeuge“ (1.000 Euro). Der Antrag ist vor der Rechnungsabstellung einzureichen. Weitere Infos gibt es beim Amt für Mobilität (elektromobilitaet@provinz.bz.it).

Außerdem gewährt das Land Südtirol auch Beiträge an Unternehmen für die Langzeitmiete von Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybridfahrzeuge (in Höhe von 1.000 bis 2.000 Euro). Nähere Infos erteilt die Abteilung Wirtschaft (wirtschaft@provinz.bz.it) des Landes Südtirol.

ZEITENWENDE MIT ZINSWENDE

Kommt das Spargbuch zurück? Oder frisst die Inflation die Zinsen auf?

Es bleibt spannend in der Welt der Geldanlageprodukte. Mehr als zehn Jahre ist es her, dass im Euroraum zuletzt die Zinsen angehoben wurden. Jetzt ist es wieder so weit. Kommt jetzt das Spargbuch zurück? Wird nun alles wieder wie vor der Negativzins-Ära? Oder doch ganz anders? Eine interessante Frage!



Die Zinsen steigen: die Null- bzw. Negativzins-Ära ist zu Ende.

Viele Sparer haben in dieser Negativzins-Phase ihre Gewohnheiten geändert. Geld wurde auf dem Konto vielfach liegen gelassen – weil traditionelle Anlageprodukte ja eh keine Zinsen abwarfen. Wenn der Zins nun zurückkommt, könnten somit auch festverzinsliche Geldanlagen wieder zumindest etwas attraktiver werden, meinen die einen.

Von wegen Zinswende, sagen die anderen: Die Zinsen steigen, doch die Inflation legt noch schneller zu. Deshalb verlieren die Sparer unter dem Strich Geld – und das wird noch lange so bleiben.

Als etwas ernüchternde Schlussfolgerung bleibt: Durch den jüngsten Zinsanstieg wird die Welt des Investierens wieder etwas normaler, für Ersparter gibt es wieder Zinsen. Doch die Inflation nimmt die Freude daran. Mit Anleihen lässt sich daher wohl noch viele Jahre nach Abzug der Inflation kein Geld verdienen. Doch der Reihe nach. Es sind die Fakten, die zählen.



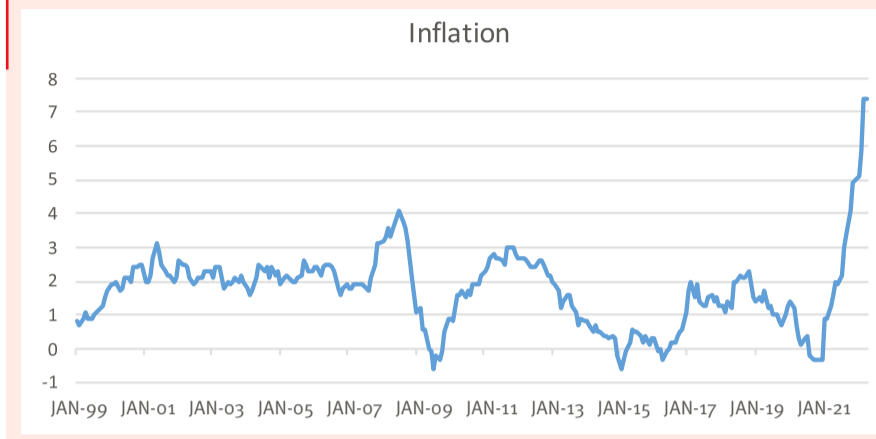
Wann und wie stark wird die EZB (im Bild der Sitz in Frankfurt) die Leitzinsen erhöhen?

ZINSEN UNTER NULL

Lange ist es her: Im Jahr 2011 hat die Europäische Zentralbank (EZB) zum letzten Mal den Leitzins angehoben. Dann ging es stetig abwärts. Am 4. Dezember 2015 schrieb die Bild-Zeitung daher auf ihrer Titelseite: „Nie wieder Zinsen auf Ersparter!“ Damals lag der EZB Leitzins bei 0,05% und wurde einige Monate später, im März 2016 auf 0,00% gesenkt, wo er heute noch liegt. Der EZB-Einlagezins hingegen befindet sich immer noch unter null, nämlich bei -0,5% (Stichtag 15.06.2022).

DIE INFLATION STEIGT

Von Anfang 2013 bis Juni 2021 betrug die durchschnittliche Inflationsrate im Euroraum 0,9%. Erst ab Juli 2021 begann die Teuerungsrate stärker zu steigen und das von der EZB festgelegte mittelfristige symmetrische Inflationsziel von 2% zu übertreffen. Seitdem hat die Inflation stetig zugelegt und laut Schnellschätzung von Eurostat im **Mai mit 8,1%** den höchsten Stand seit Einführung des Euro im Jahr 1999 (und wohl auch der



Die Graphik zeigt die Inflationsentwicklung im Euro-Raum vom 1.1.1999 bis zum 10.06.2022. Der Tiefstand wurde zunächst Anfang 2009, dann zu Beginn 2015 und schließlich Anfang 2021 erreicht. Seitdem klettert die Inflation (sprich die Verbraucherpreise) stetig und kräftig in die Höhe.

höchste Stand in den letzten 40 Jahren) markiert.

DIE EZB REAGIERT

Auf die anhaltend hohe Inflationsrate hat die EZB bereits reagiert und die monatlichen Nettoankäufe des seinerzeit als Konjunkturstütze eingeführten Ankaufprogramms von Vermögenswerten (vor allem Staatsanleihen, aber auch Unternehmensanleihen und andere Wertpapiere) deutlich zurückgefahren. Die EZB hat angekündigt, auf ihrer Sitzung am 21. Juli 2022 den Leitzins um 0,25% anheben und mit hoher Wahrscheinlichkeit am 8. September um weitere 0,50%. Es sind somit die ersten Zinserhöhungen im Euroraum seit genau elf Jahren.

„Für Ersparter gibt es wieder Zinsen, sagen die einen. Von wegen Zinswende, die Inflation steigt schneller, sagen die anderen.“

DIE RENDITEN STEIGEN

Die Renditen auf den Finanzmärkten sind seit Anfang 2022 bereits deutlich gestiegen, insbesondere bei Anleihen mit einer Laufzeit von mehr als drei Jahren. Der IRS (Interest Rate Swap), ein auf europäischer Ebene festgelegter Interbankenzinssatz, ist zum Beispiel **seit Jahresbeginn** für eine Laufzeit von 10 Jahren **um circa 230 Basispunkten auf 2,60% geklettert** (Stand 15.06.2022). Dabei handelt es sich um den höchsten Stand **seit Dezember 2011**. Der IRS spiegelt vor allem die mittel- bis langfristigen Markterwartungen hinsichtlich der zukünftigen Geldpolitik der EZB wieder, welche wiederum von der Entwicklung von Inflation und Wachstum beeinflusst wird.

WAS BRINGT DIE ZUKUNFT?

Was können wir in naher Zukunft erwarten? Der-

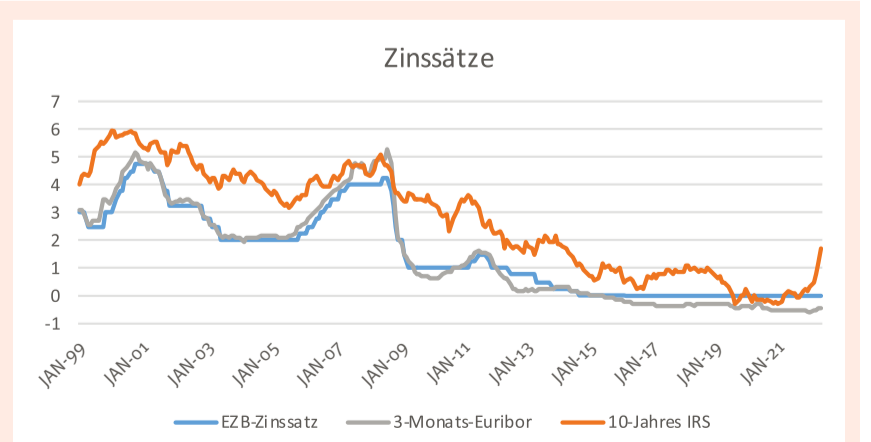
zeit gehen die Finanzmärkte davon aus, dass die EZB **vier** Zinserhöhungen im Ausmaß von insgesamt **1,50%** innerhalb Jahresende vornehmen wird, **während** auf Sicht von zwölf Monaten **sogar ein Anstieg von 2,50%** erwartet wird (Stichtag 15.06.2022).

Schwieriger ist hingegen die Prognose, wie sich die Zinsen auf mittlere und lange Sicht entwickeln werden. Sollte nämlich die Inflation 2023 weniger stark steigen und/oder das Wirtschaftswachstum schwächer als erwartet ausfallen, so könnte die EZB bei den Zinserhöhungen auch eine deutlich langsamere Gangart an den Tag legen oder die Zinsen sogar wieder senken müssen, sollte sich die Wirtschaft stark abschwächen.

SCHLÜSSELROLLE INFLATION

Viele Jahre spielte die Inflation kaum eine Rolle. Die Teuerungsrate waren niedrig. In der Wirtschaftsaufschwung nach dem Corona-Einbruch hat sich das aber bereits geändert. Insbesondere Energiepreise sind spürbar gestiegen, während Materialknappheit und Lieferengpässe darüber hinaus viele Produkte verteuert haben. Ein weiterer Preisschub folgte aufgrund der angespannten geopolitischen Lage infolge des Konfliktes in der Ukraine. Weiterhin stellt sich aber die Frage, ob die hohen Inflationsraten nur ein vorübergehendes Phänomen sind oder ob wahrscheinlicher über einen längeren Zeitraum mit höheren Teuerungsrate zu rechnen ist. Die Expertinnen und Experten gehen nach wie vor von einem starken Rückgang der Inflation im nächsten Jahr aus.

Die Graphik zeigt die Entwicklung der Zinssätze vom 1.1.1999 bis zum 31.05.2022. Im Jahr 2011 hat die EZB zum letzten Mal den Leitzins angehoben (auf 1,5%). Im März 2016 erreichte er einen Rekordtief mit 0,00%. Der 3-Monats-Euribor (d.h. der Zinssatz für eine 3-monatige Laufzeit) ist anschließend unter Null gerutscht. Der 10-Jahres-IRS (Interest Rate Swap), ein auf europäischer Ebene festgelegter Interbankenzinssatz, hingegen ist seit Februar dieses Jahres gestiegen.



DER RUF NACH ABSICHERUNG WIRD IMMER LAUTER

Die passende Antwort lautet: Multiramo Eurovita Saving Evolution

Wachsendes Bedürfnis nach Absicherung – auch das ist eine Folge der Pandemie. Dazu zählt auch der mittel- und langfristige Schutz des eigenen Vermögens.

„Der Begriff der Absicherung wird oft nur mit Schadensversicherungen in Verbindung gebracht. In Wirklichkeit umfasst er eine Vielzahl von Aspekten, die von Lebensversicherungen gedeckt werden: von der Möglichkeit der Diversifizierung bis zum mittel- und langfristigen Schutz des Vermögens,“ erklärt **Markus Raffener**, Leiter der Abteilung Wealth & Protection der Sparkasse, und fügt hinzu: „Die Rede ist von der neuen Lösung Multiramo Eurovita Saving Evolution, welche die Sparkasse gemeinsam mit ihrem Partner Eurovita entwickelt hat, um eine konkrete Antwort auf das wachsende Bedürfnis nach Absicherung zu liefern und das Angebot an die Markterfordernisse anzupassen. Der Schutz des Ver-

mögens umfasst auch die Nachfolgeplanung, um es für die nächsten Generationen zu erhalten.“

Die Sparkasse hat ihre Angebotspalette um die sogenannten „Multiramo“-Polizzen erweitert. Es handelt sich um „hybride“ Produkte, welche folgende zwei Bedürfnisse der Anleger berücksichtigen:

- ✓ das Bedürfnis nach Absicherung eines garantierten Kapitals;
- ✓ die Suche und Nutzung von Chancen, welche die Finanzmärkte bieten.

Es handelt sich um Produktpakete, die individuell gestaltet werden können, wobei bei der Auswahl der Investmentfonds die unterschiedlichen Risikoprofile berücksichtigt werden.



Mehr Infos hier:

NEUE KRÄFTE

EIN STETIG WACHSENDES TEAM



SPARKASSE
PRIVATE BANKING

Neue Experten im Private Banking

„Es ist schön zu sehen, wie ein Team stetig wächst. Der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter/-innen ist hart, und dass diese die Sparkasse als Arbeitgeber auswählen, sollte uns mit einem gesunden Stolz erfüllen. Vor allem deshalb, weil ersichtlich ist, wie sich das Image und die Wahrnehmung der Sparkasse, und im Spezifischen des Private Banking, nach außen und nach innen, verändert haben. Wir sind heute bestens eingegliedert und streben ständig nach Synergien mit den anderen Vertriebsstrukturen der Bank“, erklärt **Giuliano Talò**, Verantwortlicher der Direktion Private Banking.

ELF NEUE BERATER/-INNEN, DIE ZU PRIVATE BANKERN BEFÖRDERT WURDEN



Andrea Bernardi,
Bozen



Alexander Dusini,
Bozen



Harald Hasler,
Meran-Unterland-
Vinschgau



Philipp Trojer Hofer,
Merano-Bassa Atesina-
Venosta



Christiane Jud,
Puster-, Gadertal, Grö-
den, Eisacktal



Martin Teissl,
Puster-, Gadertal, Grö-
den, Eisacktal



Cristina Franzoi,
Trentino



Cinzia Tucci,
Trentino



David Busana,
Treviso-Belluno



Mauro Disint,
Treviso-Belluno



Marco Salvadori,
Verona



Cristina Bona,
Bozen



Martina Castellaro,
Padua



Andrea Centro,
Padua



Massimo Falcioni,
Bologna



Luca Trestini,
Bologna



Emiliano Tonin,
Padua



Lorenzo Di Monaco,
Bozen



Arnold Pöhl,
Bozen



Patrizia Poli,
Trentino

Wir gratulieren den beförderten und den neuen Mitarbeitenden sehr herzlich und wünschen ihnen weiterhin viel Erfolg und Befriedigung in ihrem Aufgabengebiet.

COMPETENCE CENTER & KAMPAGNEN

Ein Team von Expert/-innen zur Unterstützung einer punktgenauen Beratung



Erste Reihe von links Stefano Broll, Manuel Seghetti, Stefano Brancaccio, Iliana Rosanelli, Alessia Leveghi, Daniel Masoner; zweite Reihe von links Marco Sitran, Ivano Badio, Stefano Borgognoni, Andreas Zingerle, Diego Cristofaletti, Katia Tortora, Antonio Bubba.

„Competence Center und Kampagnen“ nennt sich die neue Organisationseinheit. Ein Team von Expert/-innen unterstützt unsere Berater/-innen um zusätzlichen Mehrwert für die Kundinnen und Kunden zu schaffen.

Die Sparkasse hat ihr Geschäftsmodells weiterentwickelt. Dieses zielt darauf ab, den Kund/-innen stets besten Service und vorzügliche Beratung zu bieten.

Dabei wurden folgende Kernmaßnahmen umgesetzt:

- ✓ die Anzahl der Berater/-innen im Vertrieb wurde verstärkt;
- ✓ die neue Abteilung „Competence Center und Kampagnen“ wurde geschaffen.

Das Ziel dieser neuen Organisationseinheit ist es, den Vertrieb zu unterstützen, um eine wirksame Umsetzung

des neuen Dienstleistungsmodells zu gewährleisten, sowie innovative Instrumente zu nutzen, für eine maßgeschneiderte Beratung in den Bereichen:

- ✓ Anlageberatung und
- ✓ Absicherung des Vermögens

„Ziel ist, den Kunden besten Service und vorzügliche Beratung zu bieten.“

Ergänzt wird das Team durch einen Key-Account-Berater in der Kfz-Langzeitmiete, der die Sparte „Sparkasse Auto“ betreut.

Der ständige Austausch mit dem Vertrieb und den sich daraus ergebenden Markterfordernissen sowie die Erfahrung des Teams im Competence Center, das sich aus sachkundigen Kolleg/-innen im Bereich der Vermögens- und Versicherungsberatung zusammensetzt, bieten die besten Voraussetzungen, damit die neue Abteilung Kundenbedürfnisse erkennt und darauf

reagiert. So können die Berater/-innen dank kontinuierlicher Optimierung stets aktuelle Produkte anbieten.

Die neue Abteilung ist Teil der Direktion Strategische Entwicklung, deren

Verantwortlicher **Stefano Borgognoni** ist.

Das Team wird von **Stefano Broll** koordiniert und besteht aus elf Spezialisten, die unterschiedliche Fachkompetenzen aufweisen und unterschiedliche Bereiche betreuen:

- ✓ **Wealth Management und Vermögensverwaltung:**
 - Antonio Bubba
 - Stefano Brancaccio
 - Manuel Seghetti
 - Andreas Zingerle
- ✓ **Vorsorge und Schadensversicherungen:**
 - Diego Cristofaletti
 - Alessia Leveghi
 - Daniel Masoner,
 - Iliana Rosanelli
 - Marco Sitran
- ✓ **Sparkasse Auto:**
 - Ivano Badio,
- ✓ **Planung Vertriebskampagnen:**
 - Katia Tortora.



IM VERTRIEB FÜR DEN VERTRIEB

Zwei Fragen an **Stefano Broll, Leiter der Abteilung Competence Center und Kampagnen.**

Das Motto des Competence Center lautet: „Im Vertrieb für den Vertrieb“. Was bedeutet es?

Broll: Wir sind uns bewusst, wie wichtig die Nähe zu den Berater/-innen und zu den Filialen ist, um deren Bedürfnisse zu verstehen und die bestmögliche Unterstützung bieten zu können. Wir sind von den positiven Erfahrungen ausgegangen, die wir mit den Referenten für Einlagen und für Versicherungen gemacht haben. Dabei haben wir uns das Ziel gesetzt, diesen Service auszuweiten, indem wir die Bereiche allen Vertriebsmitarbeiter/-innen zur Verfügung stellen, sprich Filialgeschäft für Privatkunden, und auch für Geschäftskunden sowie Corporate Banking.

Wie zeichnen sich die einzelnen Kolleginnen und Kollegen im Competence Center aus?

Broll: Es handelt sich um hochqualifizierte Mitarbeiter/-innen, die in ihren jeweiligen Bereichen umfangreiche Erfahrungen gesammelt haben. Also Kolleg/-innen aus dem Vertrieb und der Private Banking Beratung, die direkt im Vermögens- und Versicherungsgeschäft tätig waren und daher mit den Bedürfnissen und Ansprüchen der Kunden unmittelbar vertraut sind.



DIE ZIELE

Nachstehend zusammengefasst die Ziele der neuen Abteilung Competence Center und Kampagnen:

- ✓ bereichsübergreifende Unterstützung des Vertriebs im Filialgeschäft, Private Banking und Corporate Banking,
- ✓ Unterstützung in folgenden drei Bereichen fördern und gewährleisten:
 - Wealth - Vermögensberatung
 - Protection - Versicherungsschutz
 - Sparkasse Auto – Kfz-Langzeitmiete
- ✓ Bindeglied zwischen dem Vertrieb und den jeweiligen internen Abteilungen der Generaldirektion sein:
 - in der Analyse sich ergebender Kundenbedürfnisse;
 - in der Optimierung und Weiterentwicklung der Produkt- und Angebotspalette.



PNRR: WORUM HANDELT ES SICH?

Staatlicher Wiederaufbauplan

Auf Deutsch wird er „Staatlicher Wiederaufbauplan“ genannt: Die Rede ist vom PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza). Ziel ist es, damit die Wirtschaft nach der Pandemie wieder anzukurbeln. Im Recovery Fund für den Wiederaufbau nach der Coronakrise hat die EU den rund 750 Milliarden (Mrd.) Euro schweren Europäischen Aufbauplan „Next Generation EU“ aufgelegt.

Davon sind knapp 200 Mrd. Euro für Italien reserviert. Das ist eine Menge Geld, das bis 2026 schrittweise fließen soll, teils in Form von Darlehen, teils in Form von Verlustbeiträgen.

- Wettbewerbsfähigkeit, Kultur und Tourismus;
- ✓ Green Transition
- ✓ Nachhaltige Mobilität;
- ✓ Lehre und Forschung;
- ✓ Inklusion und Kohesion;
- ✓ Sanität.

Der Plan gliedert sich in sechs Investitionsschwerpunkte, sogenannte „Säulen“:

- ✓ Digital Transformation, Innovation,

Interessierte Unternehmen können im Rahmen der entsprechenden öffentlichen Ausschreibungen um die vorgesehenen Förderungen ansuchen.



400 MILLIONEN EURO VON DER SPARKASSE

Zur Unterstützung der Unternehmen bietet die Sparkasse einen eigenen PNRR-Plafond für begünstigte Darlehen in Höhe von 400 Mio. Euro sowie fachliche Hilfestellung beim Zugang zu den Vorteilen des Staatlichen Wiederaufbauplans PNRR. Seit vielen Jahren verfügt die Bank über ein Team von Spezialisten, die ihren Kunden ein hohes Maß an Beratung in Bezug auf öffentliche Vergünstigungen zur Unterstützung von Unternehmen bietet, wobei sowohl staatliche als auch europäische Fördermaßnahmen genutzt werden. Die Beratung und Betreuung haben sich nun auch auf neue Bereiche ausgedehnt, die im Rahmen des PNRR-Planes vorgesehen sind, wie zum Beispiel die Green Economy und Nachhaltigkeit. In diesem Rahmen widmet die Sparkasse den von ihr traditionell betreuten Sektoren wie Tourismus, Landwirtschaft, Nahrungserzeugung und Industrie besondere Aufmerksamkeit.

DIE MEINUNG VON KUNDEN UND MITARBEITERN

SPARKASSE MEET IST „LIVE“

Die neue Fernberatung der Bank ist sehr gefragt

„Sparkasse meet“, die Fernberatung unserer Bank, ist vor kurzem gestartet. Wir haben einige Kunden, die zu den ersten Nutzern des neuen Dienstes gehören, und einige Mitarbeiter/-innen nach ihren Eindrücken gefragt.

Beginnen wir mit der Kundenberaterin Savjola Abdushi, die uns eine wahre Begebenheit erzählt:

Savjola Abdushi: Eine Kundin hat uns gegen 18.00 Uhr, also nach Filialschluss, angerufen. Frau Silvia* hatte ihre zweite Bankomatkarte in ihrem Sommerfrischhaus vergessen und musste feststellen, dass ihre erste Bankomatkarte, mit der sie gerade ihre Einkäufe im Supermarkt an der Kasse begleichen wollte, nicht über eine ausreichende Obergrenze verfügte. Wir wissen nur zu gut, dass eine nicht funktionierende Bankomatkarte - ein große Stressursache ist ...

Kurzum, mit einem einzigen Anruf haben wir das Problem von Frau Silvia lösen können, indem wir die Obergrenze angehoben und der entsprechende Antrag im Fernverfahren unterzeichnet wurde. So konnte sie ihre Einkäufe problemlos bezahlen und fortsetzen.

*) Name von der Redaktion geändert

Valentina Franza arbeitete zuerst als Kundenberaterin in der Filiale und ist jetzt Teil des Teams von „Sparkasse meet“ . Was hat sie zum Wechsel bewogen?

Valentina Franza: „Sparkasse meet“ war für mich wie ein „Blitz aus heiterem Himmel“, eine Herausforderung, die ich sehr positiv angenommen habe, vor allem weil ich überzeugt bin, dass sie die Zukunft darstellt: auf die Bedürfnisse anspruchsvoller Kunden eingehen, die

in einer schnellen Welt leben, und ihre Anliegen auf eine „smarte“ Weise erfüllt haben möchten. Mit „Sparkasse meet“ kann jeder Kunde von Fall zu Fall entscheiden, wo und wie er seine Bankgeschäfte erledigt: in der Filiale, im Büro, auf Reisen, auf dem Sofa zu Hause...

Ich möchte nochmals Herrn Winkler danken. Seine Professionalität und seine Ruhe haben mich beeindruckt. Auf einen solchen Mitarbeiter im Kundendienst können Sie stolz sein!

Elmar A.

Nun wollen wir einen Kunden nach seiner Meinung fragen: Herr Pierluigi* kürzlich haben Sie unsere Fernberatung „Sparkasse meet“ in Anspruch genommen. Welchen Eindruck haben Sie gewinnen können?

Pierluigi: Da ich im Ausland lebe, hatte ich die Notwendigkeit, mich mit „Sparkasse meet“ in Verbindung zu setzen, um einige wichtige Bankgeschäfte durchzuführen, ohne die Filiale zu besuchen. Ich hatte die Gelegenheit, mit Frau Valentina in Kontakt zu treten, die sich sehr bemüht hat und meine Bedürfnisse außergewöhnlich schnell erledigen konnte. Ich bin seit 14 Jahren im Kundendienst meines Unternehmens tätig und weiß, wie wichtig die Betreuung ist.

Klar wie immer, Rosa. Sie sind wirklich eine Top-Beraterin. Danke Maria Cristina B.



Eine Frage an Filippo Sandei, Verantwortlicher von „Sparkasse meet“: wie in welcher Form ist die Fernberatung mit der Sparkasse-App für Online Banking ON verbunden?

Filippo Sandei: Seit längerem hatten uns Filialen und Kunden auf die Notwendigkeit hingewiesen, einen einfachen und effizienten Weg zu finden, um eine Beratung in Anspruch oder Bankprodukte zeichnen zu können, ohne sich in die Filiale zu begeben. Die Neuheiten sind in der neuen Sparkasse-App für Online Banking ON integriert worden, von der Identifizierung von Personen aus der Ferne (die Kunden brauchen sich keinen zusätzlichen Code zu merken; es reicht die Installation der Sparkasse-App ON), über die Unterzeichnung von Verträgen und sonstigen Unterlagen, bis hin zur Inanspruchnahme einer Videoberatung.

Abschließend verrät uns Daniela Vitali, Verantwortliche Digital Transformation, die letzten Neuheiten im Online-Bereich:

Daniela Vitali: In der ersten Jahreshälfte 2022 haben wir die Beratung über Chat aktiviert und das Angebot an Produkten und Dienstleistungen, die aus der Ferne mit digitaler Unterschrift unterzeichnet werden können, erweitert. Seit Juli 2022 können die Kunden zudem direkt im Online-Banking, ON, die über Sparkasse meet oder über die eigene Filiale vorge-

merkten Termine einsehen und auch die Videoberatung direkt im Online-Banking nutzen.

Vielen Dank für Ihre prompte Antwort auf meine Anfrage. Ich bin wirklich begeistert, dass ich endlich eine Bank gefunden habe, die weiß, wie man ihre Kunden betreut.

Christian B.



All jene, die an dieser neuen ergänzenden Sparkasse-Beratung Interesse haben, laden wir ein, unsere Webseite www.sparkasse.it/de/meet/ zu besuchen. Hier finden Sie auch alle Kontakte, um das Team von „Sparkasse meet“ zu erreichen.



CLUB SPARKASSE 2.0

Neues Layout, neue Inhalte

Sie sind Aktionär/-in der Sparkasse? Schreiben Sie sich gleich ein, eine Vorteilswelt wartet auf Sie. Die Einschreibung ist kostenlos!

Was ist der Club Sparkasse?

Den Club Sparkasse für die Aktionäre der Sparkasse gibt es nun schon seit fast zehn Jahren, und er erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Bis Ende 2021 hatten sich **über 12.000 Aktionäre** eingeschrieben und konnten somit die **breite Vorteilswelt** von Geschenkartikeln, Veranstaltungen, Bankprodukten zu vorteilhaften Bedingungen, Geburtstags- und VIP-Geschenke und Vieles mehr nutzen.

Der neue Club Sparkasse 2.0 ist im neuen Look mit funktionalen und operativen Verbesserungen und einer Vielzahl an neuen und interessanten Angeboten erst kürzlich online gegangen.



Geschenkartikel

Breite Auswahl an Geschenkartikeln:

- ✓ regionale Spezialitäten aus dem Einzugsgebiet der Sparkasse
- ✓ Freizeit
- ✓ Technik
- ✓ Haushaltsartikel
- ✓ Körperpflege
- ✓ Saisonale Angebote
- ✓ und vieles mehr



Veranstaltungen

Tickets für Sport- und Kulturevents und Freizeiteinrichtungen:

- ✓ Schloss Trauttmansdorff
- ✓ Terme Meran
- ✓ Südtirol Festival
- ✓ Filmclub
- ✓ FC-Südtirol
- ✓ HC-Bozen
- ✓ und vieles mehr



Club-Geburtstagsgeschenk

Zum Geburtstag erwartet jede/-n Aktionär/-in in ihrem/seinem Geburtstagsmonat eine Geschenkbox „Pasta Monograno“ Felicetti (mit mindestens 100 Aktien) oder eine gute Flasche Weiß- oder Rotwein (mit mindestens 300 Aktien).



Geschenk für VIP-Aktionäre

Und falls Sie mehr als **3.000 Aktien** besitzen, können Sie sich alle drei Jahre auf das Geschenk für **VIP-Aktionäre**, einen 2-tägigen Aufenthalt für 2 Personen in einem ausgewählten 4-Sterne-Hotel, freuen.



Wie funktioniert der Club?

Je nachdem wieviel Aktien Sie besitzen, werden Ihnen Voucher zugeteilt, die Sie für Ihre Vorteilswelt nutzen können.

Anzahl der Aktien	Anzahl der Voucher
bis zu 99	0
von 100 bis zu 199	10
von 200 bis zu 399	20
von 400 bis zu 699	30
von 700 bis zu 999	50
von 1.000 bis zu 1.499	70
von 1.500 bis zu 2.499	90
von 2.500 bis zu 3.499	110
von 3.500 bis zu 4.999	130
über 5.000	150

Wie schreibt man sich ein?

Die Einschreibung, in den Club Sparkasse 2.0 erfolgt in wenigen einfachen Schritten. Sehen Sie sich die entsprechenden Video-Tutorials auf club.sparkasse.it an oder lesen sie den nebenstehenden QR-Code ab.



Benachrichtigungen über E-Mail

Die über den Club bestellten Geschenkartikel können in ihrer Filiale abgeholt werden. Sobald diese zur Abholung bereit stehen, erhalten die Club-Mitglieder eine entsprechende E-Mail-Nachricht. Zudem werden Sie persönlich per Newsletter über alle Neuheiten informiert.

Sie haben noch Fragen?

Kontaktieren Sie uns unter der Nummer 840 052 052, schreiben Sie eine E-Mail an club@sparkasse.it oder wenden Sie sich an Ihre Filiale.

Entdecken Sie alle Vorteile für die Aktionäre unter club.sparkasse.it

Sie sind noch nicht Aktionär/-in der Sparkasse? Dann laden wir Sie ein, sich an eine unserer Sparkasse-Mitarbeiter zu wenden. Wir freuen Sie, Ihnen alle gewünschten Informationen zu geben.