

JOURNAL

03 Digitale Unterschrift

Schnell und einfach, ohne in die Filiale zu gehen

05 Karin Roner

Von der Grappa zum Desinfektionsmittel

06 Smart Card

Mehr als eine Prepaidkarte

08 Investieren in COVID-19-Zeiten

Tipps von den Experten



DIE NEUE REALITÄT ERFORDERT VERÄNDERUNG

IM WANDEL DER ZEIT

Der Gesundheitsnotstand, der die gesamte Welt erfasst, hat die Unternehmen aller Länder und Sektoren gezwungen, sich auf die plötzlichen und unerwarteten Veränderungen einzustellen. In einigen Fällen ging es darum, die Produktion einzustellen, das Angebot von Dienstleistungen zu unterbrechen oder zu verringern und in anderen, die Produktinhalte zu verändern. Auch auf unsere Bank hat sich dies stark ausgewirkt: Es war wichtig, die Sicherheit für Mitarbeiter und Kunden zu gewährleisten und die Betriebskontinuität zu sichern.

Die Aufmerksamkeit gegenüber unseren Kunden, für die Bedürfnisse von Familien, Unternehmern und Freiberuflern ist und bleibt unsere Priorität, insbesondere auch in dieser Phase des Neustarts nach dem Covid 19-Gesundheitsnotstand.

Um unsere Kunden auch während dieser Zeit bestmöglich betreuen zu können, haben wir sofort reagiert und auf Hochtouren gearbeitet, um unseren Dienstleistungsmodus an die veränderten Gegebenheiten anzupassen. **Wir haben die Herausforderung gemeistert, indem wir, dank Technologie und Innovationsgeist, eine neue Art der Kundenbeziehung in kürzester Zeit erfolgreich umsetzen konnten.** Die Be-

ratungsgespräche in Finanz- und Versicherungsfragen wurden, wenn auch auf Distanz, nachhaltig weitergeführt. Wir haben unsere Aufgabe wahrgenommen, um unseren Kunden Sicherheit sowie klare Antworten und Lösungen zu geben.

Wir haben uns dafür entschieden, alle Kräfte zu mobilisieren, um uns zu einer noch moderneren Bank zu entwickeln, die den veränderten Bedürfnissen mit einer proaktiven Beratung unter Einbezug innovativer Instrumente begegnet.

„Szenarien, die sich auch plötzlich ändern, neue Bedürfnisse und neue Antworten sind die Faktoren, mit denen wir uns weiterhin auseinandersetzen werden. Diesen Herausforderungen gilt es, sich zu stellen.“

Die letzten Wochen haben auch von unseren Mitarbeiter/-innen in den Filialen und zentralen Abteilungen einen hohen persönlichen Einsatz erfordert, um stets zeitnahe und wirksame Antworten und Lösungen zu liefern, nicht nur bei Anfragen zu Krediten und Tilgungsaussetzungen, sondern auch bei der Geldanlage, dem Versicherungsschutz und vielen anderen Produkten und Dienstleistungen unserer Bank.

Szenarien, die sich auch plötzlich ändern, neue Bedürfnisse und neue Antworten sind die Faktoren, mit denen wir

uns weiterhin auseinandersetzen werden. Diesen Herausforderungen gilt es, sich zu stellen. Die Unsicherheit, hinsichtlich gesundheitliche Entwicklung und deren wirtschaftliche Auswirkungen, die immer noch besteht, macht all dies noch komplexer.

Ein starkes Unternehmen muss sich daher anpassen können und auch entschlossen sein, sich zu verändern. In diesem Zusammenhang wird unsere Bank auch einige neue Verantwortliche für Schlüsselpositionen sowohl in der Direktion, als auch im Vertrieb ernennen.

Gleichzeitig sollen junge Nachwuchskräfte gefördert werden, die sich bereits intern im Rahmen des Programms „Talente“ hervorgetan und bewiesen haben, dass sie beruflich wachsen möchten. Von besonderer Bedeutung ist auch die Ernennung von Filippo Sandei zum neuen Verantwortlichen der Abteilung Organisation, mit dem Ziel, Vorhaben neu zu definieren, um die Tätigkeit in den Filialen der Bank, dank seiner wertvollen Erfahrungen im Vertrieb aufweisen kann, noch effizienter zu gestalten. Eine weitere wichtige Ernennung betrifft Joachim

Mair, der nach mehrjähriger Leitung des Bezirks Meran/Vinschgau/Überetsch/Unterland die Verantwortung für die Abteilung Retail übernehmen wird; und schließlich die Ernennung von zwei neuen, sehr jungen Bezirksleitern: Christian Giorgi (30 Jahre) und Daniel Platzer (31 Jahre), die sich im Programm „Talente“ hervorgetan haben. Diese letztgenannten Entscheidungen bestätigen die Bereitschaft, auch jungen und motivierten Menschen in strategischen Rollen Raum zu geben und mit Nachdruck einen Generationswechsel zu erreichen. Dies alles im Zeichen des Wandels und der Veränderung als Unternehmenswert.

Nicola Calabrò
Beauftragter Verwalter
und Generaldirektor



AUF DER SEITE VON FAMILIEN UND UNTERNEHMEN

Finanzierungshilfen

In dieser Phase der wirtschaftlichen Entwicklung ist es unumgänglich, alle Kräfte zu mobilisieren, um die reale Wirtschaft zu stützen. Die Sparkasse unterstützt Familien und Private, Unternehmen und Freiberufler mit einer Reihe von Maßnahmen. Die Bank ist außerdem den verschiedenen Initiativen auf Staats- und Landesebene beigetreten.

FÜR PRIVATE UND FAMILIEN



TILGUNGS-AUSSETZUNG KREDITE WER KANN ANFRAGEN?

Diese Unterstützung betrifft Private und Familien, die einen mittel- oder langfristigen Kredit in Anspruch genommen haben. Die Anfragen können unter den vorgesehenen Bedingungen des

Dekrets „Cura Italia“ und der ABI-Vereinbarung in Anspruch genommen werden. Einzige Bedingung ist, zum Zeitpunkt der Anfrage, einen ordnungsgemäß bedienten Kredit („in bonis“) zu haben.

BEVORSCHUSSUNG LOHNAUSGLEICHSKASSE (CIG)

WER KANN ANFRAGEN?

Die Bank stellt vorübergehend einen Überziehungskredit gemäß dem Abkommen über soziale Vorschüsse zugunsten von Arbeitnehmern, die Einkommensbeihilfen erhalten, zur Verfügung. Diese Möglichkeit gilt für Kunden, die bereits im Besitz eines Kontokorrents mit regelmäßigem Lohneingang sind.

WORUM HANDELT ES SICH UND WELCHE DAUER HAT DIE MASSNAHME?

Die Bank stellt den Kunden vorübergehend einen Betrag bis zu 1.400 € auf dem Kontokorrent als zinslose Vorfinanzierung zur Verfügung. Die Bevorschussung endet mit der Zahlung der Beihilfe durch das NISF innerhalb maximal 7 Monaten.

WELCHE KONDITIONEN SIND VORGESEHEN?

Für die Bevorschussung fallen keinerlei Gebühren an.

FAMILIEN-PRIVAT-KREDIT COVID 19 – SÜDTIROL

WER KANN ANFRAGEN?

Der Kredit ist für in Südtirol ansässige Familien bestimmt, die eine Reduzierung des Gehalts erlitten haben und sich in der ordentlichen oder außerordentlichen Lohnausgleichskasse befinden.

WORUM HANDELT ES SICH UND WELCHE DAUER HAT DIE MASSNAHME?

Es ist ein mittel- bis langfristiges Darlehen von 5 Jahren zu Vorzugskonditionen und dient zur Überbrückung von wirtschaftlich-finanziellen Schwierigkeiten als direkte Folge von COVID-19.

WELCHE KONDITIONEN SIND VORGESEHEN?

Es handelt sich um einen Finanzierungsbetrag von bis zu 10.000 Euro für natürliche Personen mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Zinssatz von 0% im ersten Jahr und von 1% in den nachfolgenden Jahren. Die im zweiten Jahr anfallenden Zinsen werden von der Provinz übernommen. Es sind keine Bearbeitungskosten oder sonstige Gebühren vorgesehen.

FÜR UNTERNEHMEN



TILGUNGS-AUSSETZUNG KREDITE WER KANN ANFRAGEN?

Diese Unterstützung betrifft Unternehmen und Freiberufler, die einen mittel- oder langfristigen Kredit in Anspruch genommen haben. Die Anfragen können unter den vorgesehenen Bedingungen des Dekrets „Cura Italia“ und der ABI-Vereinbarung bearbeitet werden. Einzige Voraussetzung ist, zum Zeitpunkt der Anfrage, einen ordnungsgemäß bedienten Kredit („in bonis“) zu haben.

LIQUIDITÄTSKREDIT „DECRETO LIQUIDITÀ“ 30.000 EURO

WER KANN ANFRAGEN?

Für die Finanzierung können Unternehmen und natürliche Personen mit Sitz in Italien anfragen, die eine wirtschaftliche, künstlerische oder berufliche Tätigkeit ausüben.

WORUM HANDELT ES SICH UND WELCHE DAUER HAT DIE MASSNAHME?

Es handelt sich um eine mittel- bis langfristige Finanzierung mit einem Mindestbetrag von 5.000 Euro und einem Höchst-

betrag von 30.000 Euro, der maximal 25% der Erträge oder das 2-fache der jährlichen Personalausgaben betragen kann. Die Darlehensdauer hat eine fixe Laufzeit von 6 oder 10 Jahren mit einem Voramortisierungszeitraum von 24 Monaten. Die Finanzierung ist durch eine 100%ige Garantie des Zentralen Garantiefonds abgesichert. Die Gewährung unterliegt der Erklärung über negative finanzielle Auswirkungen aufgrund des Notstands von COVID-19. Eine Refinanzierung bestehender Schulden ist nicht möglich.

WELCHE KONDITIONEN SIND VORGESEHEN?

Der Zinssatz beträgt 0,75% jährlich für die ersten 24 Monate der Voramortisierung und, gemessen am sogenannten Rendistato-Zinssatz, erhöht um 20 bps für die restlichen 48 Monate.

WEITERE FINANZIERUNGSHILFEN

Zudem gibt es für Unternehmen noch weitere Finanzierungshilfen:

- Liquiditätskredit „maxi Confidi“
- Liquiditätskredit „importo ridotto“
- Liquiditätskredit „maxi FCG“

LIQUIDITÄTSKREDIT SÜDTIROL

WER KANN ANFRAGEN?

Diese Finanzierung können Klein- und Mittelbetriebe, Freiberufler, Selbstständige und landwirtschaftliche Betriebe mit Sitz oder Produktionsstätten in Südtirol beanspruchen, die folgende Voraussetzungen erfüllen: einen Plafond des Zentralen Garantiefonds von 35.000 Euro und keine „Negativmeldungen“ aufweisen.

WORUM HANDELT ES SICH?

Es handelt sich um mittel- bis langfristige Finanzierungen. Dabei gibt es drei verschiedene Arten:

- **Liquiditätskredit mit reduziertem Betrag:** Finanzierung von 10.000 bis 35.000 Euro. Fixe Laufzeit von 5 Jahren mit einer Voramortisierung von 12 Monaten.
- **Kredit „Schnelle Liquidität“:** Finanzierung von 35.001 bis 800.000 Euro. Fixe Laufzeit von 6 Jahren mit einer Voramortisierung von maximal 24 Monaten.
- **Liquiditätskredit „Maxi“:** Finanzierung von 800.001 bis 1.500.000 Euro. Fixe Laufzeit von 6 Jahren mit einer Voramortisierung von maximal 24 Monaten.

WIE KANN ICH UM DIE FINANZIERUNGEN ANFRAGEN?

Für weitere Auskünfte zu den einzelnen Finanzierungen steht Ihnen ihr Berater, Ihre Sparkassenfiliale oder unser Contact Center 840 052 052, von Montag bis einschließlich Samstag (Mo-Fr 08:15-22:00; Sa 08:00-14:00) zur Verfügung. Gerne können Sie uns auch eine E-Mail schicken: info@sparkasse.it

Alle Details zu den einzelnen Maßnahmen auf unserer Webseite sparkasse.it.

NEU: UNTERSCHREIBEN OHNE IN DIE FILIALE GEHEN ZU MÜSSEN

Ab sofort können unsere Kunden Dokumente digital signieren – es genügen eine E-Mail-Adresse und ein Mobiltelefon

Ein zusätzlicher, wichtiger Schritt in Richtung Digitalisierung, um die Dienstleistungsqualität in der Kundenbeziehung weiter zu stärken. Dazu zählt auch die neue Form der digitalen Unterschrift. Der Vorgang ist für den Kunden bequem, einfach, erfolgt unter Anleitung und steht für Benutzerfreundlichkeit. Um ein Dokument digital zu signieren, ist es von nun an ausreichend, eine E-Mail-Adresse und ein Mobiltelefon zu besitzen, unabhängig davon, wo sich der Kunde aufhält.

Sie möchten das Limit der Debitkarte ändern? Oder das Informationsblatt über die persönlichen Kundendaten aktualisieren? Von nun an ist es nicht mehr notwendig, dafür in die Filiale zu kommen.

Kürzlich hat Sparkasse die neue digitale Unterschrift eingeführt, damit

der Kunde bequem von zu Hause oder vom Büro aus die entsprechenden Dokumente sicher unterschreiben kann. Man benötigt lediglich eine E-Mail-Adresse und ein Mobiltelefon.

Nachdem Sie mittels Telefon ein Beratungsgespräch geführt haben, können Vordrucke und Verträge betreffend folgende Produkte digital unterzeichnet werden:

- ✓ isi-banking,
- ✓ Debitkarte,
- ✓ Kreditkarte Nexi,
- ✓ Karte "Nexi Debit".

Innerhalb des Jahres kommen noch weitere dazu.

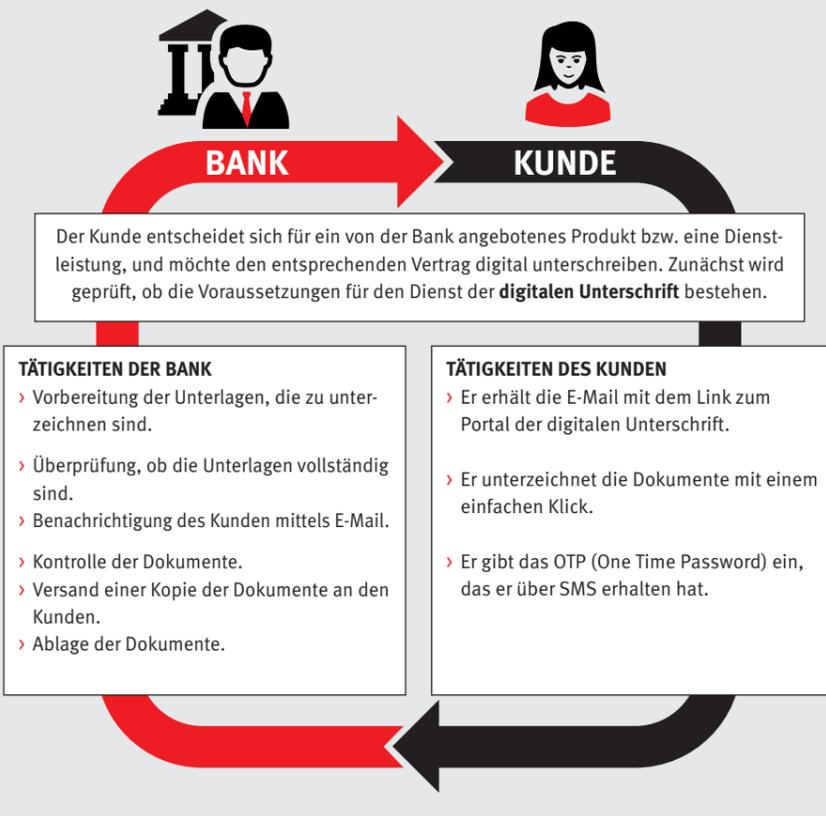
- ✓ Kreditverträge,
- ✓ Zeichnung von Anlageprodukten,
- ✓ Versicherungsverträge.

Der neue Dienst der digitalen Unterschrift steht sowohl unseren Privat- als auch Geschäftskunden zur Verfügung.



DIGITALE UNTERSCHRIFT

SO WIRD'S GEMACHT:



DIGITAL & MOBILE BANKING

Ihre Sparkasse rund um die Uhr für Sie da

Digital Banking und Mobile Banking, ohne die Filiale besuchen zu müssen: Ihre Sparkasse ist rund um die Uhr für Sie da und stets auf dem neuesten technologischen Stand.



ISI BANKING

ISI heißt das Online-Banking der Sparkasse, mit dem Ihnen alle Türen zu Ihren Finanzen offen stehen. Kontostand überprüfen, Überweisungen und andere Zahlungen durchführen und vieles mehr. Mit Ihrem ISI-banking können Sie Ihre Bankgeschäfte ganz einfach von zu Hause aus über den PC, das Tablet oder das Smartphone verwalten. Viele Dienste mit nur einem Klick rund um die Uhr.

BEZAHLEN MIT DEM MOBILTELEFON

Die Sparkasse bietet ihren Kunden, durch die „Virtualisierung“ der Kredit- oder Debitkarte, alle wichtigsten bargeldlosen Zahlensysteme mittels Smartphone an: Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay und Satispay.

MIT DER ARMBANDUHR BEZAHLEN

Bezahlen ohne Geldtasche, ohne Karte und ohne Smartphone? Möglich ist dies mit Apple-Watch und auch dank Garmin Pay und Fitbit Pay mit den Uhren Smartwatch und Fitness Tracker.

YAP FÜR JUNGE LEUTE. GELD ÜBERWEISEN UND MIT HANDY BEZAHLEN

YAP heißt die neue kostenlose Mobile-Banking-App für junge Leute, um in allen Geschäften mit dem Handy wie mit einer normalen Karte zu bezahlen sowie sicher online einzukaufen, und die es den Eltern ermöglicht, jederzeit Geld an ihre Kinder zu senden, wo auch immer sie sich befinden. YAP steht auch Minderjährigen ab 12 Jahren zur Verfügung. Dafür bietet die Sparkasse mit YAP den Kunden, die es sich für ihre Kinder wünschen, eine Prepaid-Karte, wo nur der Betrag ausgegeben werden kann, der auf die Karte geladen wird.

PAY BEZAHLEN NUR MIT DER HANDY-NUMMER

Sparkasse hält für Sie auch den neuen digitalen Dienst BANCOMATPay® bereit. Dabei reicht die Handynummer, um schnell und sicher zu bezahlen oder Geld in Echtzeit zu senden. Und dafür benötigt man weder eine Kredit- oder Debitkarte, sondern es genügt, den Internet-Banking-Dienst aktiviert zu haben.

PROTECTION – MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

Der neue Versicherungsschutz –
jetzt auch Covid19-sicher

Die Zukunft gemäß Ihren Bedürfnissen absichern: In Zusammenarbeit mit Net Insurance bietet die Sparkasse umfassende Versicherungslösungen. Das Angebot wird ab Ende Juli weiter ausgebaut: Alle Polizzen werden auch jene Ereignisse abdecken, die mit COVID-19 zusammenhängen.

Ziel unserer Berater ist es, den Kunden ein gesamtheitliches Angebot von Versicherungslösungen zu bieten. Wir helfen ihnen, mögliche „Versicherungslücken“ zu finden um ihren bestehenden Versicherungsschutz zu optimieren.

Ein Sparkasse-Kunde „kauft“ nicht einfach nur ein Produkt, sondern bekommt eine maßgeschneiderte Lösung präsentiert, nach dem Motto „Gut versichert durchs Leben“.

Die Sparkasse bietet eine breite Auswahl von Versicherungsprodukten an, die in der Lage sind, Ihnen und Ihrer Familie eine kompletten Absicherung ihre Protection-Bedürfnisse Vermögen, Tätigkeit, Familie, Gesundheit und Wohlbefinden:

Hier die 3 neuen Versicherungslösungen, die ab Ende Juli verfügbar sind:

Protection Familie



Mit Protection Familie sichern Sie Ihren Liebsten eine sorglose Zukunft, im Falle eines frühzeitigen Ablebens oder bei einer schwerwiegenden Krankheit. Hiermit können Sie all jenen ein Kapital vorsehen, die Ihnen am Herzen liegen.

Protection Gesundheit und Wohlbefinden



Diese Versicherungslösung bietet verschiedene Absicherungen bei unerwarteten Ereignissen für Sie und Ihre Familie bei Unfällen und Krankheiten oder chirurgischen Eingriffen. Die Pakete Gesundheit sind Alternativangebote, die sie aufgrund Ihres Bedarfs wählen können.

S **Gesundheit Small:** Tagessatz, „surgical cash“ - fixer Beitrag für chirurgische Eingriffe.

M **Gesundheit Medium:** Leistungen „Small“, Visiten beim Spezialisten, Diagnoseabsicherung

L **Gesundheit Large:** Spesenrückerstattung Arztkosten, Check up, Visiten beim Spezialisten, Diagnoseabsicherung

Dental

Sichern Sie sich ein unbeschwertes Leben und eine sorglose Zukunft. Es stehen zahlreiche zusätzliche Leistungen zur Verfügung.

+ Tod und bleibende Invalidität

€ Spesenrückerstattung

+ Vorübergehende Invalidität

H Tagessatz bei stationärer Aufnahme

+ Personenbetreuung (in den Garantien Gesundheit und Wohlbefinden enthalten)

+ Verlust des Arbeitsplatzes

Protection Business – Gesundheit und Wohlbefinden



Schützen Sie Ihr Unternehmen und die Personen, die dort arbeiten Die Pakete Gesundheit sind Alternativangebote, die sie aufgrund Ihres Bedarfs wählen können:

S **Gesundheit Small:** Tagessatz, „surgical cash“ - fixer Beitrag für chirurgische Eingriffe.

M **Gesundheit Medium:** Leistungen „Small“, Visiten beim Spezialisten, Diagnoseabsicherung

L **Gesundheit Large:** Spesenrückerstattung Arztkosten, Check up, Visiten beim Spezialisten, Diagnoseabsicherung

Dental

Zudem stehen Ihnen Betreuungsleistungen und weitere interessante Dienste zur Verfügung.

+ Tod und bleibende Invalidität

€ Spesenrückerstattung

+ Vorübergehende Invalidität

H Tagessatz bei stationärer Aufnahme

+ Personenbetreuung (in den Garantien Gesundheit und Wohlbefinden enthalten)

+ Verlust des Arbeitsplatzes

+ Kontoschutz

+ Reisebetreuung

+ Reisebetreuung Gold

STATT GRAPPA DESINFEKTIONSMITTEL

Alkohol gegen Covid-19 -
Alternative Lösungen in Corona-Zeiten

Zahlreiche Unternehmen haben sich während des Covid-19 Notstandes neu erfunden und alternative Lösungen angeboten. Statt Anlagen und Produktionslinien angesichts des Lockdowns auf unbestimmte Zeit ganz oder teilweise herunterzufahren, wurden sie umgestellt: wie die Brennerei Roner, die anstelle von Destillaten Desinfektionsmittel für Hände produziert. Wir haben uns mit der Geschäftsführerin Karin Roner unterhalten, wie Sie in kürzester Zeit mit ein wenig Kreativität die Krise gestemmt hat.



Die Roner Brennerei war eines von zahlreichen Südtiroler Unternehmen, die aus der Not eine Tugend gemacht haben. Während des Lockdowns haben Sie ihre Produktion schnell umgestellt. Wie sind Sie auf die Idee gekommen Handdesinfektionsmittel zu produzieren?

RONER: Mitte März ist das Corona-Virus ausgebrochen und der Umsatz ist komplett eingebrochen. Dann habe ich mich gefragt, was tun mit der Firma und den 35 Mitarbeitern? Kurz darauf ist der Direktor des Versuchszentrums Laimburg, Michael Oberhuber, an mich herangetreten und hat mir von dieser Idee der Produktion von Desinfektionsmittel erzählt. Ich war sofort begeistert, denn die notwendigen Anlagen und das Personal hatte ich. Innerhalb kürzester Zeit konnten wir die Umstellung umsetzen.

Was genau wurde produziert?

RONER: Wir haben Handdesinfektionsmittel hergestellt, da wir aber keine Lizenz dafür hatten, ist der Südtiroler Sanitätsbetrieb offiziell der Auftraggeber. Die Formel für das Handdesinfektionsmittel und der Produktionsprozess entsprechen den Vorgaben der WHO für die lokale Produktion. Das Produkt besteht aus 80-prozentigem Ethylalkohol mit einigen anderen Beigaben. Insgesamt haben wir in den letzten Wochen 30.000 Liter produziert.

Wie haben Sie diese Corona-Zeit erlebt?

RONER: Ich hatte einige schlaflose Nächte, aber langsam kann ich sagen, dass die Anspannung nachlässt. Als Unternehmer erlebt man jeden Tag als neue Herausforderung, die sich nur mit der Unterstützung aller Mitarbei-

ter bewältigen lässt. Gerade als Familienbetrieb sind wir noch enger zusammengewachsen und ich habe auch mit den Mitarbeitern immer offen kommuniziert. Aber zum Glück bin ich flexibel und offen für innovative Ideen.

Welche Idee ist Ihnen dann während der Produktion der Handdesinfektionsmittel gekommen?

RONER: In unseren Fässern lagert genügend Alkohol, da ist mir dann parallel die Überlegung gekommen, hochprozentigen Alkohol herzustellen. Denn über 60-prozentiger Alkohol tötet das Coronavirus effektiv ab. Diesen haben wir dann den Apotheken angeboten, da auch diese einen Engpass für die Produktion von Desinfektionsmittel hatten. Zudem kann er auch zur Reinigung und Desinfektion von Schutzmasken, Händen und

Oberflächen eingesetzt werden.

„Speranza“ - Hoffnung so der Name des Handdesinfektionsmittel. War das ihre Idee?

RONER: Als die Nachricht kam, dass die Hotels wieder aufsperrten dürfen, hatte ich die Idee ein praktisches Handdesinfektionsmittel herzustellen. Dieses besteht aus reinem 80-prozentigem Alkohol, tötet alle Viren ab und ist total geruchsneutral. Es passt in jede Handtasche und kann eben auch in Hotels den Gästen verschenkt werden. Zudem haben wir nun auch die Lizenz bekommen, den Alkohol zu denaturieren und diesen dann zum Reinigen zu verwenden. Auch auf diesem Gebiet besteht nun eine große Nachfrage, sei es von Baufirmen, Hotels und Ferienwohnungen.

Es kam zu einem Umdenken aus wirtschaftlicher

Sicht. Wurde der Verkauf mehr über den Online-Shop abgewickelt?

RONER: Wir dürfen aus steuerlichen Gründen den Online-Shop nur in Italien nutzen. Wir haben in diesen letzten Monaten einen deutlichen Anstieg verzeichnet, man hat gesehen, dass die Leute auf diese Dienstleistung zurückgreifen. Dort gibt es nun auch unser Desinfektionsmittel zu kaufen.

Kann eine Krise auch eine Chance sein?

RONER: In jeder Krise steckt auch etwas Positives. Man versucht den Betrieb weiterzuführen und probiert was Neues aus. Durch die Zusammenarbeit mit dem Südtiroler Sanitätsbetrieb und dem Versuchszentrum Laimburg konnten wir schnell einen wichtigen Beitrag zum Wohl der Südtiroler Bevölkerung leisten.

Wie geht es in den nächsten Monaten weiter?

RONER: Die Produktion ist wieder am Laufen, alle Mitarbeiter sind wieder zurück am Arbeitsplatz. Eine große Frage ist jedoch der Herbst, denn das ist unsere Hauptsaison, da die meisten Früchte reif sind. Wenn nun der Verkauf nicht langsam anläuft, dann brauchen wir nicht produzieren, denn die Tanks sind noch voll.

Was sind die Werte eines Familienbetriebes?

RONER: Gerade in Krisenzeiten rückt die Familie noch enger zusammen. Man unterstützt sich moralisch und ist noch mehr für den anderen da. Für einen Familienbetrieb stehen aber sowieso andere Werte im Vordergrund. Es zählen nicht nur die Zahlen, sondern auch das Wohlergehen der einzelnen Mitarbeiter.



„Veränderungen gehören zum Leben dazu, mal sehen was die Zukunft bringt – flexibel bin ich ja glücklicherweise schon.“

ZUR PERSON

Die Traminerin Karin Roner, geboren 1965, ist die Enkelin des Firmengründers Gottfried Roner. Nach der kaufmännischen Ausbildung und einigen beruflichen Stationen steigt sie 1988 in das Unternehmen ein,



wo sie 2007 die Geschäftsführung ihres Vaters Andreas Roner übernimmt. Zur Brennerei Roner zählt das Weingut Ritterhof in Kaltern, welches seit 1999 im Besitz der Familie Roner ist und vom Ehemann von Karin Roner, Ludwig Kaneppele, geleitet wird. Das Ehepaar hat zwei Töchter.

UNTERNEHMEN

1946 stellt Gottfried Roner eine Brennblase im Elternhaus auf und beginnt mit der Destillation. Mit dem Kauf einer zweiten Brennblase, diversifiziert der Firmengründer die Produktion weiter und beginnt damit **Obst zu destillieren**, wie es in Mitteleuropa Tradition ist. Mitte der 60er Jahre steigen die Söhne Andreas und Günther Roner ein.

1965 wird aufgrund der konstant steigenden Nachfrage, die Grapabrennerei am heutigem Firmenstandort erbaut.

1989 wird die Verarbeitungshalle für das Obst erweitert sowie ein neues Gebäude für den Gärungskeller und die aktuelle Obstbrennerei erbaut.

1998 wird ein eigenes Labor für die Qualitätskontrolle eingerichtet

1999 erwirbt die Familie Roner die Kellerei Ritterhof.

2007 übernimmt Karin Roner die Geschäftsführung von ihrem Vater Andreas

2010 Auszeichnung als „**Destillateur des Jahres**“ beim Internationalen Spirituosen Wettbewerb (ISW)

Das Unternehmen beliefert ganz Europa, Russland, Japan und auch die USA mit den hochwertigen Destillaten.





NEWS

ALLES AUF EINE KARTE SETZEN

SMART CARD – mehr als eine Prepaid Karte

Zwei in eins: Smart Bezahlen und Überweisungen erhalten mit der SMART CARD, der neuen Zahlungskarte der Sparkasse - simply smart! Sie können in Geschäften in Italien, im Ausland und auch online sicher bezahlen. Mit der Ausgabenkontrollfunktion entscheiden Sie, wo und wie viel Sie ausgeben möchten.

S

ie möchten Bankgeschäfte auch ohne Bankkonto abwickeln? Mit der neuen SMART Card mit IBAN haben Sie (das) Konto (in) einer/und Karte in einem.

Zudem können Sie, Ihr Gehalt oder Ihre Rente auf die SMART Card gutschreiben und die wichtigsten Zahlungsvorgänge bequem über Ihr Internetbanking ISI-banking/ISI-Mobile aus durchführen.

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- ✓ Online Einkäufe tätigen
- ✓ Überweisungen aus Italien und dem Ausland erhalten und durchführen
- ✓ Mobiltelefon und Südtirol-Pass aufladen
- ✓ Bargeld an Geldautomaten aller Banken (kostenlos an Geldautomaten der Sparkasse) abheben
- ✓ Gutschrift Gehalt und Rente erhalten
- ✓ Daueraufträge durchführen
- ✓ Über POS in Geschäften, die MasterCard/Visa akzeptieren bezahlen
- ✓ Ausgaben kontrollieren

Die SMART Card ist eine aufladbare Zahlungskarte mit Ihrer persönlichen IBAN. Wenn Sie diese neue Karte jetzt anfordern möchten, können Sie dies auch bequem online auf der Website sparkasse.it machen oder über unser Contact Center Tel. 840 052 052.

NEUHEIT

YOUNG, EASY, FAST

Keine Grundgebühr bis zu 18 Jahren



Man kann gar nicht früh genug damit beginnen, seine Zukunft zu planen. Groß werden ist ein Abenteuer, wo gute Begleiter wichtig sind. Unabhängig davon, ob du noch studierst oder bereits arbeitest, wir haben viele Lösungen, mit denen du dein Geld verwalten kannst.

Dazu gehört jetzt neu auch die neue SMART Card, die ohne Grundgebühr für junge Leute von **14 bis 18 Jahren** ist. Interessiert? Dann komm in die Filiale und hol sie dir oder ruf uns an, Tel. 840 052 052!



COVID 19

SPARKASSE SPENDET 500.000 €

2 Spendenbeiträge von je 250.000 Euro an Caritas und Sanitätsbetrieb

Miteinander, Füreinander: Als Südtiroler Traditionsbank hat die Sparkasse mehrere Hilfs- und Spendenaktionen gestartet, um die Nähe zum Territorium zu unterstreichen.

B

ereits im Monat März hat die Sparkasse zwei beachtliche Spendenbeiträge in Höhe von je **250.000 Euro** zur Verfügung gestellt, um in dieser allgemeinen

Notsituation ihren Beitrag an das Territorium zu leisten. Es handelt sich einmal um eine Spende für die Caritas, um bedürftigen Menschen zu helfen, die infolge des Coronavirus-Notstands in Schwierigkeiten geraten sind. Weitere **250.000 Euro** hat die Sparkasse dem Südtiroler Sanitätsbetrieb gespendet. Damit konnten 10 automatische Lungenbeatmungsgeräte, 10 elektrophysiologische Monitore, 30 Infusionspumpen und ein Defibrillator erworben werden.



Präsident Gerhard Brandstätter, Vize-Präsident Carlo Costa und der beauftragte Verwalter sowie Generaldirektor Nicola Calabrò erklärten: „Als territorial verankerte Bank wollten wir zwei wichtigen Institutionen, der Caritas und dem Südtiroler Sanitätsbetrieb, eine schnelle und konkrete Hilfe zukommen lassen, um auf diese Weise ihre wertvolle Arbeit zugunsten bedürftiger und kranker Menschen zu unterstützen.“

Außerdem spendete die Sparkasse die Summe von **25.000 Euro an die Organisation „Volontarius“**, die somit ihre hohen und unerwarteten Ausgaben decken konnte, um ihre Tätigkeit fortsetzen zu können. Es handelt sich um ein Team von 140 Fachleuten und 250 Freiwilligen, die in den Städten Bozen und Meran täglich für bedürftige Menschen im Einsatz sind, und zwar in verschiedenster Art und Weise: Zu nennen sind die "Brösel-Jäger" (mittels "Cargo-Bikes" werden nicht verkaufte und ansonsten weggeworfene Lebensmittel an bedürftige Menschen verteilt), "Solidaritätsapotheke" (kostenlose Verteilung von Medikamenten) und das "Arztmobil".

Weiters hat die Sparkasse den Altersheimen in den Ortschaften der sieben Gründersparkassen die Jubiläumsgeschenke, die ursprünglich zur Verteilung an die 26.000 Aktionäre vorgesehen waren, zur Verfügung gestellt.



Einsamkeit, familiäre Konflikte, Schwierigkeiten, den veränderten Alltag zu bewältigen, aber auch materielle Notlagen: In den vergangenen zwei Monaten des Corona-Notstandes hat die Caritas ihre Hilfsdienste ausgeweitet, um auf die zunehmenden Anfragen nach psychologischer und materieller Unterstützung reagieren zu können. Wir haben mit Paolo Valente, Caritas Direktor, über Not, Freiwilligenarbeit und neue Herausforderungen gesprochen.

März 2020: Der Ausbruch des Coronavirus. Was ist in Ihnen als Caritas Direktor vorgegangen?

VALENTE: Die Caritas konnte nicht sagen, wir schließen nun mal den Betrieb für einige Wochen. Gerade in besonderen Notsituation brauchen die Menschen noch mehr Hilfe und Unterstützung. Für uns standen immer zwei Schwerpunkte im Mittelpunkt: erstens die Sicherheit unserer Mitarbeiter und Freiwilligen und zweitens die Bedürfnisse der Menschen. Ersteres war ein wenig komplizierter umzusetzen, da wir über 30 Dienststellen in ganz Südtirol haben und die Sicherheit für Mitarbeiter und Freiwillige an oberster Stelle stand. Der



zweite Punkte, die Bedürfnisse der Menschen abzudecken, ist und bleibt oberstes Anliegen der Caritas. **Welche Dienstleistungen haben Sie ad hoc ins Leben gerufen, um noch besser auf die Bedürfnisse der Menschen einzugehen?**

VALENTE: Nach der anfänglichen Schockstarre, in die das Corona-Virus die Menschen versetzt hat, stieg bei uns die Nachfrage von Tag zu Tag an. Besonders in Anspruch genommen wurden die telefonischen Beratungsdienste. So etwa läutete das Telefon bei der Telefonseelsorge in den letzten Monaten ununterbrochen. Zudem haben wir auch die Online-Beratung ausgebaut, denn wir haben gemerkt, dass viele neue Menschen Hilfe suchen.

Was waren die zentralen Themen?

VALENTE: Quer durch die Bank zog sich das Thema Einsamkeit, das durch die Ausgangssperre noch

„Die Freiwilligen packen an, wo Hilfe gefragt ist und beweisen einmal mehr, wie wichtig Solidarität und der Dienst am Nächsten sind, für uns als Caritas und für unsere Gesellschaft.“

intensiver erlebt wurde, durch die räumliche Beengtheit, aber auch die Sorge und die Trauer um Angehörige, die man nicht mehr besuchen und von denen man sich auch nicht mehr verabschieden durfte. Durch die Telefonberatung konnten wir herausfinden, was genau die Menschen benötigten, ob sie praktische Hilfestellungen oder auch seelische Unterstützung brauchten. Auf dieser Basis konnten wir gegebenenfalls neue Angebote ins Leben rufen.

Sie haben den Einkaufsdienst für ältere Personen in kürzester Zeit organisiert. Wie ist dies abgelaufen?

VALENTE: Ich war positiv überrascht, denn es haben sich über 100 Freiwillige, vor allem junge Menschen, gemeldet. Die jungen erledigen Einkäufe für ältere Menschen, die Schwierigkeiten haben, sich das, was sie notwendig brauchen, selbst zu besorgen. Zudem entstanden darauf auch soziale Kontakte, was den älteren

Menschen gut tat. Aufgrund des großen Erfolges, wurde dieser Dienst dann auch in zahlreichen weiteren Ortschaften Südtirols ausgebaut. Es wurden Lebensmittel an 300 bedürftige Familien in Bozen verteilt. Die rund 100 Freiwilligen der youngCaritas waren insgesamt mehr als 440 Mal mit 680 Stunden im Einsatz.

Gerade in dieser Zeit der sozialen Isolation war es wichtig, dass die Menschen jemanden zum Reden haben. Welche Themen haben sich noch herauskristallisiert?

VALENTE: Neben seelischen Nöten sind es aber auch finanzielle Notlagen, die immer mehr Menschen in Südtirol zu schaffen machen. In den vergangenen Wochen sind die Anfragen bei der Schuldnerberatung merklich angestiegen. Schließlich hätten viele Berufstätige im März noch normale Gehälter ausbezahlt bekommen,

während im April und in den nächsten Monaten viele Einkommen drastisch gesunken sind und gar einige sogar ohne Arbeit dastehen. Besonders schwierig sei die Situation für Saisonkräfte und Mitarbeiter in der Tourismusbranche. Nach der sanitären Notlage müssen wir jetzt auf die sozialen Nöte reagieren, angefangen bei all jenen, die ihre Arbeit oder sogar ihre Unterkunft verloren haben.

Gab es mehr Solidarität in den letzten Monaten?

VALENTE: Ja, die Solidarität hat spürbar zugenommen. Ich war positiv überrascht, als sich über 100 Freiwillige gemeldet haben. Viele von Ihnen wollen auch weiterhin für uns arbeiten. Die derzeitige Situation verlangt ein großes Maß an Flexibilität und Achtsamkeit. Daraus entstehen jedoch auch immer neue Ideen und neue Wege der Solidarität, wie zum Beispiel das Projekt Flaschenpost mit positiven Gedanken für einsame Menschen oder der Hausaufgaben-Druckdienst in Bozen für jene Familien, die keine Möglichkeit haben, die Aufgabstellungen der Schule zuhause zu drucken. Die Freiwilligen packen an, wo Hilfe gefragt ist und beweisen einmal mehr, wie wichtig Solidarität und der Dienst am Nächsten sind, für uns als Caritas und für unsere Gesellschaft.

Mussten Sie in den letzten Wochen noch mehr Verantwortung übernehmen?

VALENTE: Ja, denn nichts machen konnten wir nicht. Bei uns lag die Entscheidung nicht darin, ob wir etwas



unternehmen, sondern wie. Wir haben immer versucht einen neuen Weg einzuschlagen und Lösungen gesucht. Und ich bin mir sicher, dass die Nachfrage nach Hilfe und Unterstützung noch zunehmen wird.

Was ist Ihr Lebensmotto?

VALENTE: Wo ein Problem ist, muss man auch eine Lösung finden. Man kann eine Ausrede oder eine Lösung suchen, wir haben immer versucht, einen Weg zu finden und niemals „nein“ gesagt. Die Herausforderungen des täglichen Lebens gibt es immer, nur in so einer Krisensituation gibt es mehr davon.

BANKOMAT-AKTION



Seit Ende April läuft eine Spendenaktion zugunsten der Caritas. Alle Kunden können unter dem Motto „Jede Spende hilft!“ bei jeder Bankomatbehebung an Geräten der Bank 1 Euro spenden. Die gesammelten Geldmittel kommen sozial benachteiligten, bedürftigen Menschen zugute. Die Initiative kommt bei den Kunden sehr gut an, denn viele möchten in dieser schwierigen Zeit einen kleinen Beitrag leisten. Die Aktion wird noch einige Monate andauern, damit eine beachtliche Summe zusammenkommt, die dann von der Südtiroler Sparkasse aufgerundet wird.

CARITAS

Um die zahlreichen Hilfsangebote auch weiter gut stemmen zu können, bittet die Caritas die Bevölkerung um Mithilfe in Form von Spenden. Wer die Caritas bei der Corona-Nothilfe unterstützen möchte, kann dies mittels Überweisung mit dem Kennwort „Corona-Nothilfe“ tun und zwar unter folgenden Spendenkonto:

Südtiroler Sparkasse – IBAN: IT17X 06045 11601 000000110801

Investieren in Zeiten von COVID-19

Ein aktueller Blick auf die Finanzmärkte

Nachdem die wichtigsten internationalen Börsen am 19. Februar 2020 neue Rekord- bzw. Mehrjahreshochs markiert haben, ist es in den darauffolgenden fünf Wochen zu starken Kurseinbrüchen gekommen, mit Verlusten zwischen 30% und 45%. Was hat diese heftigen Kurskorrekturen ausgelöst und welche Lehren kann man daraus ziehen?

DIE URSACHEN

Ausgelöst wurde die Korrektur an den Aktienmärkten, aber auch der starke Rückgang der Kurse von Hochzins- sowie Schwellenländeranleihen, durch die schnelle Ausbreitung des SARS-CoV-2, das neuartige Coronavirus, außerhalb Chinas und den damit verbundenen rigiden Eindämmungsmaßnahmen wie das Herunterfahren der Wirtschaft (Lockdown) und die Corona-Abstandsregeln. In Folge haben die Wachstumssorgen für die Weltwirtschaft deutlich zugenommen. Der Großteil der Investoren wurde von dieser Entwicklung überrascht und sah sich daher gezwungen, durch Zwangsverkäufe von Wertpapieren das Risiko zu reduzieren. Dadurch ist es zu starken „Risk-off“-Bewegungen an den Finanzmärkten gekommen, begleitet von einem plötzlichen Anstieg der Volatilität, wobei algorithmische Handelsstrategien diese Entwicklung noch verstärkt haben.

DIE MASSNAHMEN DER ZENTRALBANKEN

Um die wirtschaftlichen Folgen der Coronavirus-Pandemie abzumildern, haben die wichtigsten Zentralbanken unverzüglich die Geldpolitik gelockert. Die Leitzinsen wurden gesenkt und/oder Programme der quantitativen Lockerung (QE) wurden beschlossen (bei der quantitativen Lockerung kaufen die Zentralbanken auf den Finanzmärkten Wertpapiere, insbesondere Staatsanleihen, um die Renditen niedrig zu halten). Auch die verschiedenen Regierungen haben gigantische Hilfsprogramme angekündigt, wobei deren Umfang deutlich über jenem liegt, der 2008 im Zuge der Finanzkrise beschlossen wurde.

EINE V-FÖRMIGE ODER EINE U-FÖRMIGE ERHOLUNG?

Entgegen den ursprünglichen Erwartungen wird es wohl nicht zu einer V-förmigen Erholung der Wirtschaft kommen. Im besten Fall ist mit einer U-förmigen Erholung zu rechnen, bei der auf einen starken Rückgang eine Phase der Stabilisierung und erst dann ein langsamer Aufschwung folgen. Die Gewinnschätzungen müssen daher notgedrungen nach unten korrigiert werden, was sich wiederum in den Börsenkennzahlen niederschlägt.

„Erwartet wird eine U-förmige Erholung, bei der nach einer Phase der Stabilisierung ein Aufschwung folgt.“

DIE MORAL DER GESCHICHTE

Die Geschichte lehrt uns aber, dass die Entwicklung an den Finanzmärkten nie linear ist, sondern immer Schwankungen unterliegt. Diese können heftig ausfallen. Auch in den vergangenen 20 Jahren gab es immer wieder schwierige Momente. Man denke nur an das Platzen der Internetblase im Jahr 2000, an den Terroranschlag auf die beiden Türme des World Trade Center in New York im Jahr 2001, an den Golfkrieg im Jahr 2003, an die Finanzkrise im Jahr 2008 oder an die Eurokrise bzw. die Schuldenkrise der Euroländer in den Jahren 2011 bis 2012. Darüber hinaus kam es in den vergangenen 20 Jahren in mehreren Ländern auch immer wieder zu Epidemien (in den Jahren 2002 bis 2003 SARS, im Jahr 2012 MERS), wengleich diese nicht mit der aktuellen Coronavirus-Pandemie vergleichbar sind. Trotz all dieser Krisen wären, unter der Voraussetzung der Wiederanlage von Dividenden, aus 1.000 Euro, die Anfang 2000 in globale Aktien investiert wurden, 2.283 Euro geworden (Stand 18.06.2020, gemessen am MSCI World Gross Total Return in Euro).

DAS REZEPT

Welche Lehren kann man daraus ziehen? Durch eine breite Diversifikation über Regionen und Anlageklassen sowie die Einhaltung eines mittel- bis langfristigen Anlagehorizonts lässt sich einerseits die Volatilität stark reduzieren, während andererseits interessante Renditen erzielt werden können. Aus den obigen Ausführungen erkennt man auch, dass Aktienmärkte auf lange Sicht auf Grund zugrundeliegender struktureller Faktoren steigen. Dazuzählen unter anderem die demographische Entwicklung und der technologische Fortschritt.

EINSTIEGSMÖGLICHKEITEN

Darüber hinaus können starke Kurseinbrüche an den Börsen auch interessante Einstiegsmöglichkeiten darstellen, um langsam die Aktienquote zu steigern, wobei jedoch Investmentfonds sowie Ansparpläne (PAC) erste Wahl sind. Dies gilt umso mehr, wenn man bedenkt, dass die Anleiherenditen von Emittenten bester Bonität (z.B. Deutschlands) noch sehr lange sehr niedrig oder sogar negativ bleiben werden, auch für lange Laufzeiten.



Der Aktienindex MSCI World, der die Entwicklung von mehr als 1.600 Aktien aus 23 Industrieländern widerspiegelt und als eines der wichtigsten Börsenbarometer weltweit gilt, markierte am 19. Februar 2020 ein neues Allzeithoch in Euro. Nachdem er in den darauf folgenden fünf Wochen ein Drittel seines Wertes verloren hatte, konnte er aber wieder zwei Drittel der Verluste wettmachen. Aktuell liegt er in etwa auf demselben Stand wie Ende Oktober 2019. (Stand 18.06.2020)

EIN INTERESSANTER AUGENBLICK

Jetzt in Sparmix investieren



Nutzen Sie die doppelte Chance: Festgeldkonto zu 2% brutto verbunden mit einem Investmentplan, mit dem Sie schrittweise in die globalen Finanzmärkte investieren. Eine neue Art des Sparens & Investierens.

Sparmix ist in zweierlei Hinsicht ein vorteilhaftes Produkt: auf der einen Seite ermöglicht es Ihnen, in verwaltete Anlageprodukte zu investieren; auf der anderen Seite bietet es Ihnen fixe Zinserträge auf jenen Betrag, der auf dem Festgeldkonto verbleibt.

RENDITE + INVESTMENTPLAN = SPARMIX

Es geht ganz einfach: ein Festgeldkonto zu 2% brutto eröffnen und mindestens 10.000 Euro einzahlen. Anschließend wird der Betrag gestaffelt in Anlagefonds investiert.

SPARMIX VERRINGERT DAS MARKET-TIMING-RISIKO

Sparmix bietet eine angemessene Diversifizierung der Anlage, wodurch der sogenannte „Market-Timing-Risiko“ verringert wird. Dieser Investitionsansatz bietet eine doppelte Chance: Man kann z.B. bei steigenden Kursen der Aktien, vom Anstieg profitieren; sollte der Markt hingegen eine negative Phase verzeichnen, würden sich die Auswirkungen der Kursschwankungen in Grenzen halten. Ein Investmentplan bietet also die Möglichkeit, in einer sinkenden Phase zu günstigeren Preisen zu kaufen.

DIE VORTEILE

- ✓ Die von SPARMIX verwalteten Geldmittel werden zu Beginn auf ein eigenes Festgeldkonto eingezahlt, welches Erträge zu einem fixen Zinssatz einbringt. Es handelt sich also um eine interessante Verzinsung der liquiden Geldmittel.
- ✓ In den folgenden Monaten wird der gesamte, auf dem Festgeldkonto einlegte Betrag regelmäßig und gestaffelt investiert.
- ✓ Sparmix ist in zweierlei Hinsicht ein vorteilhaftes Produkt: auf der einen Seite ermöglicht es, in Anlageprodukte zu investieren; auf der anderen Seite bietet es Zinserträge zu fixem Zinssatz auf den Betrag, der auf dem Festgeldkonto verbleibt.
- ✓ Der Investmentplan ermöglicht eine größere Diversifizierung sowie eine schrittweise und systematische Annäherung an die Finanzmärkte.
- ✓ Sparmix wird in Zusammenarbeit mit unseren Partnern Vontobel Asset Management S.A., Fidelity Investments International S.A. und Eurizon Capital S.A. angeboten.



FÜR EIN SAUBERES MORGEN



SPARKASSE
CASSA DI RISPARMIO

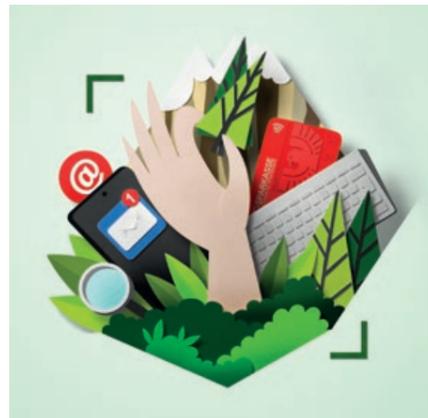
Mehr Nachhaltigkeit in der Welt des Sparens und Investierens

Unsere Bank hat sich ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: die Welt des Sparens und Investierens mit jener der Nachhaltigkeit zu verbinden. Das Ergebnis heißt Sparkasse Green. Eine neue Art des Bankings, das gleichzeitig sowohl einen wirtschaftlichen, als auch einen ökologischen Mehrwert schaffen will.

Um das Green Banking voranzutreiben und einen Impuls für die Green Economy zu liefern, hat die Bank die neue Linie „Sparkasse Green“ für die verschiedenen Kundensegmente geschaffen.

Sparkasse Green ist Teil unserer Nachhaltigkeitsstrategie, um einen wichtigen Beitrag zum Schutz der Umwelt in unserem Einzugsgebiet zu leisten. Wir möchten mit diesem Projekt konkrete Dienstleistungen anbieten und Ihnen die Möglichkeit geben, ihren persönlichen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten.

KONTO „PAPIERLOS“



Mit der Wahl der Version „Papierlos“ für Ihr Konto tragen Sie zu einer bewussten Verwendung von Papier bei: mit Kontoauszügen, Belegen und Mitteilungen: alles in digitaler Form. Und sollten Sie wirklich einen Papierausdruck benötigen, dann unterstützen Sie damit auch einen



guten Zweck. Denn die Hälfte der Spesen für eventuelle Papierausdrucke kommt einem Aufforstungsprojekt zugute.

NACHHALTIGE INVESTMENTS



Nachhaltiges und verantwortungsbewusstes Investieren zielt darauf ab, dank einer klaren Anlagestrategie einen Mehrwert zu schaffen. Dabei wird bei der Bewertung von Unternehmen und Institutionen auch überprüft, ob

und wie diese auch ökologische sowie sozial-gesellschaftliche Aspekte berücksichtigen. Dank der Partnerschaft mit namhaften Investmentgesellschaften hält die Sparkasse für Sie eine breite Auswahl an Produkten bereit, die Sozial- und Umweltfaktoren einbeziehen. Es handelt sich um eine Reihe von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren, die in der Bewertung eines Wertpapiers oder eines Emittenten mitberücksichtigt werden. Zu den Umweltfaktoren zählen z.B. die Energieeffizienz oder die Umweltverschmutzung, während als soziale Faktoren die Personal-, Lieferanten- und Kundenbeziehungen geprüft werden.

NACHHALTIGE MOBILITÄT

Mit der Langzeitmiete von Sparkasse Auto können Sie sorglos viele Vorteile nutzen: Die Monatsgebühr beinhaltet Steuern, Versicherungen, Wartung, Pannendienst und vieles mehr. Und falls Sie es wünschen, liefern wir Ihr

Auto zu Ihnen nach Hause. Jetzt auch als Elektro- oder Hybridfahrzeug.

PRIVATKREDIT GREEN



Mit dem Privatkredit Green eine bewusste Entscheidung treffen - für die energetische Sanierung des Eigenheims oder den Ankauf eines Elektroautos. Für Beträge von 2.000 Euro bis zu 75.000 Euro und einer Laufzeit bis zu zehn Jahren.

GRÜNE ENERGIE

Sparkasse, in Zusammenarbeit mit Alperia, bietet saubere Energie, die aus den natürlichen Ressourcen Südtirols stammt, sowie Green Gas an. Der Strom wird mit der Kraft des Wassers produziert, das seit jeher aus unseren Bergen entspringt. Green Gas können Sie zum Kochen, zur Warmwasserbereitung und zum Heizen verwenden. Die bei der Verbrennung erzeugten Treibhausgasemissionen werden mit einem zertifizierten Klimaschutzprojekt kompensiert. Zeichnen Sie Ihren Strom- oder Gas-Vertrag direkt in den Filialen der Sparkasse.



alperia

AUFFORSTUNGSPROJEKT

Das Unwetter „Vaia“ hat 2019 in zahlreichen Gebieten in Südtirol, Trentino und in der Provinz Belluno gewütet und große Schäden verursacht. In Zusammenarbeit mit Mosaico Verde unterstützt die Sparkasse deshalb ein Aufforstungsprojekt, konzipiert von AzzeroCO2 und Legambiente in den drei folgenden Gebieten:

- ✓ Corvara (Südtirol)
- ✓ Carano (Trentino)
- ✓ Val di Zoldo (Belluno)

Über einen Zeitraum von drei Jahren



werden entsprechende Aufräumarbeiten sowie ein Aufforstungsprojekt zur Pflanzung neuer Bäume für die Wiederherstellung der geschädigten Wälder durchgeführt.



STRATEGIEENTWICKLUNG IN DER SPARKASSE

Entwicklung des Angebots und digitaler Lösungen für die Kunden



Von Links nach Rechts – erste Reihe: Christian Huber, Daniela Vitali, Stefano Borgognoni, Alessandra Cancelliere, Markus Raffener; zweite Reihe: Giorgio Perini, Valentina Marana, Camilla Deanesi, Giacomo Bertorelle; dritte Reihe: Anita Botzner, Cristiano Moretti, Sibylle Pichler, Moritz Wolf; vierte Reihe: Barbara Vogliotti, Manuel Persona, Laura Pantarotto, Fabio Manzato, Katia Tortora, Laura Campaner.

„Drei Seelen in einer Brust“ – dies charakterisiert die Direktion Strategische Entwicklung der Sparkasse, ein eingespieltes Team unter der Führung von Stefano Borgognoni. Aber welches ist ihr Aufgabengebiet? Hier erfahren Sie Näheres.

DIE DREI SEELEN

Die Aufgaben, welche die Direktion innehat, können wie folgt zusammengefasst werden.

- ✓ **Strategy & Vision:** Eine systematische und ständige Analyse des Markumfeldes ermöglicht es, wichtige Zukunftstrends ausfindig zu machen.
- ✓ **Marketing & Produktentwicklung:** Ständige Aktualisierung des Angebots der Bank, Entwicklung neuer Produkte und Aktivitäten, Festigung der Marktposition, Auswahl der besten Dienstleistungspartner. Hinzu kommt die Unterstützung des Vertriebs mit der Ausarbeitung von Produktkampagnen.
- ✓ **Digital Transformation:** Entwicklung innovativer Konzepte der „Cross-Channel“-Kundeninteraktion, wobei der Schwerpunkt bei den digitalen Kanälen liegt. Die Realisierung erfolgt in Zusammenarbeit mit der Direktion Operations, unter Berücksichtigung von „Open-Innovation“-Lösungen.

DIE STRUKTUR

Die Direktion Strategische Entwicklung ist in verschiedene spezialisierte Bereiche gegliedert. Einige sind direkt im Produktmanagement tätig, andere unterstützen diesen Bereich. Nachstehend die Produktmanagement-Abteilungen:

- ✓ **Wealth & Protection:** Dieser Bereich betreut die Anlage- und Versicherungsprodukte (Erlebens- und Schadensversicherungen) und kümmert sich um die Optimierung des Investment- und Versicherungsberatungsmodelles.
- ✓ **Payments & Digital Channel:** Die Entwicklung und Preisgestaltung der Inkasso- und Zahlungsinstrumente sowie der digitalen Kanäle zählen zu den wichtigsten Aufgaben. Diese Struktur ist auch mit dem Management der

Direktbanken der Gruppe Sparkasse, nämlich Dolomiti Direkt und SuedSpa, betraut.

- ✓ **Banking:** Optimierung des Beratungsmodelles im Bereich direkte Einlagen/Spareinlagen und Finanzierungen, einschließlich Definition der Zinssätze, und Weiterentwicklung der Produktpalette für die einzelnen Kundensegmente.
- ✓ **New Business:** Die Bewertung und Umsetzung neuer Initiativen und Partnerschaften bilden den Schwerpunkt dieser Abteilung. Beispiele dazu sind die Langzeitmiete „Sparkasse Auto“ und das neue „Sparkasse Green“ Angebot, das auch den Strom- und Gas-Bereich in Zusammenarbeit mit Alperia umfasst.

Die oben beschriebenen Produktbereiche werden von folgenden drei abteilungsübergreifenden Strukturen unterstützt:

- ✓ **Digital Transformation:** Dieser im vergangenen Februar geschaffene Bereich befasst sich mit der sogenannten „Customer Journey Cross Channel“ mit Fokus auf den digitalen Kanälen, auch mittels „Open-Innovation“-Initiativen, d.h. Projekte in Zusammenarbeit mit externen Tech- oder Fintech-Unternehmen.
- ✓ **Marketing Strategy:** Dieser Bereich bietet Unterstützung bei der Definition strategischer Projekte, auch dank Markt- und Geschäftsanalysen sowie Machbarkeitsstudien. Darüber hinaus werden die Erstellung und Entwicklung der einzelnen Vertriebskampagnen betreut.
- ✓ **Rechtliche Überprüfung im kommerziellen Bereich:** Diese Einheit verfolgt die Gesetzesentwicklung und deren Auswirkungen auf die verschiedenen angebotenen Produkte und Dienstleistungen.

3 Fragen an Stefano Borgognoni

Verantwortlicher der Direktion Strategische Entwicklung

Die Direktion besteht aus sieben Einheiten, wie die sieben fleißigen Bienen im Sparkasse-Logo, die zusammen wie ein Uhrwerk funktionieren müssen, das immer rund läuft. Der Blick der Direktion ist also stets nach vorne gerichtet?

BORGOGNONI: Der Markt erfordert, dass wir koordiniert arbeiten sowie jene Innovationen auswählen und jene Entwicklungen vorantreiben, die am besten den wachsenden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden. Als Beispiel möchte ich unser Projekt Advanced Analytics nennen: Mit dem Ziel, dem Kunden weitergehende, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die auf seine spezifischen Bedürfnisse punktuell eingehen, haben wir das erste „Predictive-Analytics“ Projekt anhand von Algorithmen entwickelt. Der Fokus lag dabei bei unseren Versicherungen Protection, um den Bedarf an Versicherungsschutz für einzelne Kunden abzuschätzen und das „richtige Produkt“ für den „richtigen Kunden“ zum „richtigen Zeitpunkt“ zu identifizieren und anzubieten, und somit die Kundenberatung zu optimieren.



Stefano Borgognoni

Der bekannte Unternehmer Leonardo Del Vecchio, Gründer von Luxottica, pflegt zu sagen: „Seit jeher ist meine Strategie, vorwegzunehmen und nie zu folgen“. Gilt dieses Leitmotiv auch für die Direktion Strategische Entwicklung?

BORGOGNONI: Die Innovationsansprüche, die uns das Umfeld und der Bezugsmarkt bieten, sind zahlreich. Der Anspruch, vorwegzunehmen anstatt zu folgen, muss deshalb abgewogen werden, sowohl mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen - kein Unternehmen verfügt über unendliche Ressourcen - als auch mit der möglichen Akzeptanz von Seiten der bestehenden und potenziellen Kunden. Unser Verständnis von Innovation ist, dass sie „nützlich“ und „sinnvoll“ sein muss. Mit anderen Worten, der Kunde muss sie schätzen. Manchmal ist es besser, Vorreiter zu sein, bisweilen aber auch der „beste Zweite“ zu sein. Unter den innovativen Projekten, von denen wir glauben, dass sie unsere Kunden sehr schätzen werden, möchte ich unsere neue Digitale Service Plattform erwähnen, die wir derzeit entwickeln: Das Projekt zielt darauf ab, unser Internetbanking vollständig zu erneuern und vor allem einen „digitalen Raum“ zu schaffen, der mehrere Dienstleistungen der Bank beinhaltet, sowohl innovative als auch traditionelle, welche die Kunden bequem aus der Ferne nutzen können.

Ihre Direktion arbeitet zurzeit an vielen Projekten. Können Sie uns ein Beispiel nennen, das demnächst umgesetzt wird, wie immer mit dem Kundennutzen im Fokus?

BORGOGNONI: Als Antwort auf den wachsenden Bedarf an Rundum-Beratung wird in Kürze eine neuartige 360-Grad-Plattform für „Vermögensberatung“ starten, die Spareinlagen, Altersvorsorge, Versicherungsschutz, Analyse des Immobilienvermögens und Nachlassplanung verbindet. Das Projekt wird die bereits hohe Beratungsqualität unserer Berater zum Vorteil der Kunden noch weiter steigern.

165 JAHRE SPARKASSE

7 Bienen – 7 Sparkassen

Die Sparkasse begeht ihr 165. Gründungsjubiläum. Offiziell am 6. November 1854 in Bozen gegründet, nahm sie am 1. Januar 1855 ihre Tätigkeit auf. Auf die erste Sparkasse folgten sechs weitere, die später zu einer einzigen Bank fusionierten.



Die sieben fleißigen Bienen, die im Wappen beziehungsweise im Logo der Sparkasse abgebildet sind, symbolisieren die sieben ursprünglichen Sparkassen, d.h. Bozen, Meran, Brixen, Bruneck, Sterzing, Schlanders und St. Ulrich. Lassen wir kurz die Geschichte der ersten Sparkassen Revue passieren.

BOZEN

Die Geschichte der Bank begann mit der „Sparkasse der Stadt Bozen“, deren Gründungsversammlung am 6. November 1854 in Anwesenheit von 29 Mitgliedern stattfand. Carl von Heppenger wurde zum ersten Präsidenten der Bank ernannt. Die Eröffnung fand am Neujahrstag 1855 statt. Anfänglich



war die Bank nur an Sonn- und Feiertagen nach der Heiligen Messe und Mittwochs geöffnet.

BRUNECK

Drei Jahre später, im Mai 1857, wurde mit Genehmigung der Satzung die „Sparkasse der Stadt Bruneck“ mit einer besonderen Organisationsstruktur gegründet: Der Bürgermeister vertrat nämlich die Sparkasse gegenüber den Behörden und unterzeichnete die Sitzungsprotokolle des „Komitee“ (mit anderen Worten des Verwaltungsrates) und der „Direktion“ (die aus drei Mitgliedern des Komitees bestand). Die Sparkasse begann ihre Tätigkeit am 1. September 1857 in den Räumlichkeiten der Gemeinde.



MERAN

Im März 1870 wurde die „Sparkasse der Stadt Meran“ gegründet, die am 1. Mai ihre Geschäftstätigkeit aufnahm. In den Folgejahren entwickelte sie sich außergewöhnlich gut und wurde nach Bozen schnell die wichtigste der sieben Banken. Nach dem Ersten Weltkrieg gelang es der Sparkasse Meran als erste, die von den Kriegswirren verursachten Verluste auszugleichen.

BRIXEN

Am 11. Oktober 1871 wurde die „Sparkasse der Stadt Brixen“ aus der Taufe gehoben, die Ende desselben Monats ihre Pforten öffnete. Interessant ist der Vergleich zwischen den Einlagen der Sparkasse in Brixen und jener in Bruneck. Sie zeigen den damals bestehenden Vorrang der Hauptstadt des bischöflichen Fürstentums im Vergleich zum Hauptort des Pustertales: Bezogen auf 1899 waren es 4,1 Millionen Gulden in Brixen gegenüber 3 Millionen in Bruneck.

SCHLANDERS

1873 wurde die „Sparkasse Schlanders“ gegründet. In Ermangelung einer ausreichenden Anzahl an privaten Bürgern, die die notwendigen Bürgschaften leisten könnten, wurde die Sparkasse nicht in Form einer Vereinssparkasse, sondern als Gemeindeparkasse strukturiert. Es war das erste Beispiel einer solchen Einrichtung in Tirol.

STERZING

Erst rund 30 Jahre später, genauer am 6. November 1901, erfolgte die Gründung der „Sparkasse Sterzing“. Wie bei jener in Schlanders, übernahm die Gemeinde die Bürgschaft.

ST. ULRICH

Als letzte der sieben Banken nahm die „Gemeindeparkasse von St. Ulrich“ am 1. Oktober 1906 ihren Betrieb auf. Die Entwicklung des Bankinstituts war hervorragend: Bereits vier Jahre später kam diese auf Einlagen in Höhe von über 1,6 Millionen Kronen (im Jahr 1892 wurde der Gulden mit der Krone ersetzt).

DER ZUSAMMENSCHLUSS

Die Vereinigung der sieben Sparkassen erfolgte schrittweise und folgte der Entwicklung auf nationaler Ebene, um auch den territorialen Kreditinstituten eine angemessene Größe zu geben. So wurde 1927 zunächst die Sparkasse Schlanders in die Sparkasse Meran eingegliedert. 1930 folgte die Eingliederung der Sparkassen von Brixen, Sterzing und St. Ulrich in jene von Bozen. 1935 schließlich wurde die Zusammenlegung der Sparkassen von Meran und Bruneck mit jener von Bozen mit Stimmeneinhelligkeit der Mitgliederversammlungen beschlossen. Es entstand die „Sparkasse der Provinz Bozen“.



RÜCKBLICK

1855 – EIN EREIGNISREICHES JAHR

Was geschah im ersten Jahr des Bestehens der Sparkasse?

Wir schreiben das Jahr 1855. Die Sparkasse nimmt ihre Tätigkeit auf. Aber es gibt auch noch andere sowohl international, als auch lokal bedeutende Ereignisse, die aufhorchen lassen.

Bereits im ersten Monat nach ihrer Eröffnung konnte die Sparkasse Einlagen in Höhe von 5.816,2 Gulden verbuchen. Anfangs hatte die Bank an zwei Wochentagen geöffnet (Sonntagmorgen nach der Messe und Mittwoch), aber das reichte bald nicht mehr. Daher wurde beschlossen, die Bank den Kunden auch samstags von 9 bis 12 Uhr zugänglich zu machen.

BEDEUTENDE EREIGNISSE

1855 weilte Kaiserin Sissi in Tirol, insbesondere in der Passerstadt, wo 1855 die „Kurverwaltung Meran“ gegründet wurde. Nach Karlsbad (Tschechische Republik) ist die Meraner Kurverwaltung damit die zweitälteste Einrichtung dieser Art in Europa. Am 18. August wurde das Stadtmuse-

um von Vicenza an seinem historischen Ort, dem von Andrea Palladio entworfenen Palazzo Chiericati, feierlich eingeweiht. Heute ist der Palazzo Teil des UNESCO-Weltkulturerbes.

ERFINDUNGEN

Am 5. Januar 1855 wurde **King Camp Gillette** geboren, ein amerikanischer Geschäftsmann, Erfinder des Sicherheitsrasierers mit Einweg-Rasierklingen, der seinen Namen trägt. Nachdem der Verkauf anfangs eher enttäuschend war, beschloss Gillette auf eine massive Werbekampagne zu setzen, um der amerikanischen Öffentlichkeit die Existenz der neuen Erfindung zu kommunizieren. Die Werbung hatte überwältigenden Erfolg: 1906 wurden 90.000 Rasierapparate und 12 Millionen Klingle verkauft.



CHOLERAEPIDEMIE

Das Jahr 1855 ging auch wegen der Cholera-Epidemie, die wegen ihres Ursprungs als "asiatische Krankheit" bezeichnet wurde, in die Geschichte ein. Aufgrund des militärischen und wirtschaftlichen Austauschs zwischen Großbritannien und Indien und der Dampfloks, die die Reisen immer zahlreicher werden ließen, breitete sich die Cholera über fast den gesamten Globus aus und erreichte 1855 unser Gebiet.

SEIDENINDUSTRIE IN DER KRISE

1855 breitete sich in Tirol die Pébrine-Krankheit aus, die die Seidenraupenzucht und die Seidenindustrie ernsthaft beeinträchtigte und ihr schweren Schaden zufügte. Die Krise dauerte bis 1867.

BERÜHMTE SÖHNE UND TÖCHTER

Am 1. Februar 1855 erblickte in Trient der Botaniker **Enrico Gelmi** das Licht der Welt. Er studierte Pharmazie an der Universität Innsbruck und war einer der aktivsten Forscher im Bereich der Botanik und Autor eines berühmten Herbariums.

Am 1. August wurde in Montebelluna der bekannte Trevisaner Maler **Luigi Serena**, Vertreter des venezianischen Verismus, geboren.



Am 1. Juli 1855 verstarb der berühmte Philosoph und Theologe **Antonio Rosmini** aus Rovereto, Gründer der Ordensgemeinschaft

„Istituto della Carità“, der 2007 selig gesprochen wurde. Am 11. November desselben Jahres verstarb die Nonne **Vincenza Maria Poloni**, Gründerin der Barmherzigen Schwestern, die sich dem Dienst zugunsten der Ärmsten, der Bildung und der Jugendpastoral widmen. Ihre Seligsprechung erfolgte 2008.



WO DIE ETSCH ENTSpringT

Die Filialleiter stellen Sehenswürdigkeiten ihrer Ortschaften vor

Wir setzen unsere Reise unter dem Motto "Verborgene Schätze" fort. In dieser Ausgabe ist der Vinschgau an der Reihe, der vom Reschenpass, wo die Etsch entspringt, bis zur Töll, in der Nähe von Meran reicht. Eines der Wahrzeichen ist der Ortler (3.905 m), der höchste Gipfel der Region Trentino-Südtirol (Bild in der Mitte).



Wolfgang F. Pircher (Filialleiter)

Wolfgang F. Pircher: „**Mals**, gemessen an der Oberfläche die zweitgrößte Gemeinde Südtirols, ist die Endstation der Vinschgerbahn, die das Tal mit Meran verbindet. Das **alte Dorf** hat eine reiche Vergangenheit, wie die St. Benedikt geweihte Kirche beweist, die ein Freskenzyklus aus dem 9. Jahrhundert ziert, eine der seltenen Zeugnisse karolingischer

Malerei in Europa. Nicht weit entfernt befindet sich das Kloster Marienberg, das höchstegelegene Benediktinerkloster Europas, die Fürstenburg, Sitz der Bischöfe von Chur, die Fürstenrang



Klaus Trafoier (Filialleiter)

Klaus Trafoier: „**Prad** ist der Ausgangspunkt der berühmten Straße, die zum Stilserjoch (2758 m) führt, dem höchsten mit dem Pkw befahrbaren Pass Italiens und dem zweithöchsten in Europa. Die Straße wurde 1825 gebaut und weist achtundvierzig Kehren auf. Ein großer Teil des Gemeindegebiets befindet sich im Stilser-

joch-Nationalpark am Fuße des Ortler, der mit seinen 400.000 Hektar einen der größten Naturparks Europas darstellt. Einen Besuch wert ist das **Aquaprad-Zentrum**, ein modernes Naturmuseum mit 13 großen Aquarien, das der Fischfauna und dem Element Wasser gewidmet ist. Sehenswert ist auch das Besucherzentrum Naturtrafoi. Eine Dauerausstellung zeigt den harten Kampf um das Überleben von Flora und Fauna im Hochgebirge. Felsen und Tierfelle zum Anfassen, erlauben es dem Besucher, in das „Leben an der Grenze“ einzutauchen. Für die Kinder gibt es Ratespiele, Märchenhörstationen sowie ein Gesteinspuzzle zum aktiven „Begreifen“.



Alexander Pfeifer (Filialleiter)

Alexander Pfeifer: „**Sulden**, mit seinen 400 Einwohnern aber über 2.000 Gästebetten, ist als Winter- und Sommerurlaubsort bekannt. Es liegt auf 1.906 m am Fuße des Ortlers (3.905 m) und der Königspitze (3.851 m, siehe Foto). Der berühmte Extrembergsteiger Reinhold Messner hat dort eines seiner Messner Moun-

tain Museum errichtet, das dem Thema Eis gewidmet ist: eine unterirdische Struktur, die wie eine Höhle angelegt ist und die dank eines langen Spalts in der Decke, der fast wie eine Gletscherspalte wirkt, von oben beleuchtet wird. Außerdem brachte der berühmte Bergsteiger ein Dutzend tibetischer Yaks nach Sulden.“



Andreas Zischg (Filialleiter)

Andreas Zischg: „**Schlanders**, der Hauptort des Vinschgau, ist berühmt für den **Glockenturm der Pfarrkirche** (Bild), der mit 90,31 Metern Höhe der höchste der Region Trentino-Südtirol ist. In Schlanders gibt es zwei Ansitze: das Renaissance-Schloss Schlandersburg und das mittelalterliche Schloss Schlandersberg,

das von den Herren von Montalban erbaut wurde und an den Hängen des Sonnenberges liegt, der das Zentrum dominiert.“



Udo Daniel Gurschler (Filialleiter)

Udo Daniel Gurschler: „**Latsch** ist reich an Kirchen und Burgen. Sehenswert sind unter anderem die Spitalkirche mit ihrem kostbaren Schnitzaltar im gotischen Stil, die Kapelle zum Hl. Stephan, die wegen ihrer berühmten Fresken aus

dem 15. Jahrhundert auch Sixtinische Kapelle genannt wird, und die Sankt Karpophorus Kirche in Tartsch mit dem romanisch-lombardischen Glockenturm. Zu den bedeutenden Sehenswürdigkeiten gehört auch das Renaissance-Schloss Goldrain sowie die beiden Burgen **Obermontani** und **Untermontani**



(im Bild), in denen ein Originalmanuskript des Nibelungenliedes von 1323 gefunden wurde, das heute in Berlin aufbewahrt wird.“



Petra Gufler (Filialleiterin)

Petra Gufler: „**Naturns** befindet sich am Eingang des berühmten Schnalstales, am Fuße der mittelalterlichen **Burg Juval** (im Bild), der Sommerresidenz des

berühmten Bergsteigers Reinhold Messner und gleichzeitig eines der Messner Mountain Museum das dem Mythos Berg gewidmet ist und in dem Kunstwerke aus fünf Kontinenten gezeigt werden. Naturns ist auch berühmt für die im 7. Jahrhundert erbaute Prokulus-Kirche, mit ihren vorkarolingischen Fresken einer der wichtigsten Kunstschätze Europas. Das angrenzende kleine Museum beherbergt eine Dauerausstellung über die Kirche, ihre Funde und ihre Geschichte.“

