

Pressemitteilung vom 10. November 2017

## **Sparkasse: kräftige Zuwächse im Vermittlungsgeschäft. +20,4% seit Jahresbeginn.**

**Der sehr positive Trend im Vermittlungsgeschäft hält weiter an. Die Anfang November erhobenen Zahlen zeigen ein Rekordwachstum auf: Die Volumina konnten seit 31.12.16 um 227 Millionen Euro gesteigert werden und belaufen sich zum 3. November 2017 nunmehr auf 1,35 Milliarden Euro.**

Das Vermögensmanagement der Sparkasse wird in den letzten Jahren von den Kunden bei ihren Anlageentscheidungen immer mehr geschätzt und genutzt. Um eine stimmige Risikostreuung zu verwirklichen, haben sich die Investmentfonds, aufbauend auf den spezifischen Kenntnissen und der Fachkompetenz von großen, internationalen Vermögensverwaltungsgesellschaften, dabei als die geeignetste Anlageform erwiesen.

Die Ausrichtung der Sparkasse ist klar definiert: In einem Umfeld, das durch hohe Volatilität gekennzeichnet ist und die Komplexität an den Finanzmärkten zunimmt, setzt die Bank auf ein breites Angebot an Anlageprodukten von führenden Vermögensverwaltern. Um vollständig unabhängig die besten Produkte anbieten zu können, hat sich die Bank gegen Exklusivverträge mit einzelnen Investmenthäusern entschieden.

Die 109 "Personal-Banking"-Berater, die die Anlagekunden betreuen, sowie die 18 "Private-Banking"-Berater, welche die Top-Kunden begleiten, setzen verstärkt auf einen kontinuierlichen Austausch mit ihren Kunden, um, unter Berücksichtigung deren Risikoneigung, den Bedürfnissen und Ansprüchen bestmöglich zu entsprechen. Vor der eigentlichen Beratungstätigkeit ist es nämlich grundlegend, über ein klares Kundenbild zu verfügen, das als Basis für sämtliche Anlage- bzw. Produktentscheidungen dient.

Der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor **Nicola Calabrò** erklärt: *"Die strategische Entscheidung der Bank, verstärkt auf die Beratungstätigkeit zu setzen, hat sich als sehr*

*richtig erwiesen. Wir wollen eine Bank sein, die sich nicht auf eigene Produkte beschränkt, sondern es dem Kunden ermöglicht, die Anlageprodukte führender Fondsgesellschaften auszuwählen. Dank der breiten Produktpalette können wir die gemäß Risiko-Ertrags-Verhältnis bestmöglichen Lösungen bereitstellen. Heute will der Anleger bei seinen Investitionsentscheidungen von Spezialisten begleitet werden, die ihn kompetent beraten und betreuen. In den letzten Jahren haben wir stark in die Aus- und Weiterbildung unserer Berater investiert, um differenzierte Anlagemöglichkeiten und exzellente Beratung anzubieten. Wir wollen verstärkt eine Bank sein, die Bezugspunkt für Sparer und Anleger ist‘.*

***Für Informationen:***

Südtiroler Sparkasse AG – [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it)

Abteilung Kommunikation

Stephan Konder, Abteilungsleiter

Tel. 0471/23-13-11-Mobil 335/78-32-222 Email: [stephan.konder@sparkasse.it](mailto:stephan.konder@sparkasse.it)

Hugo-Daniel Stoffella

Tel. 0471/23-13-08 - Mobil 335/75-55-370 – Email: [hugo.daniel.stoffella@sparkasse.it](mailto:hugo.daniel.stoffella@sparkasse.it)