

# JOURNAL

2024-06

**3** **Die Debitkarte aus Holz**  
Contactless zahlen, impactless leben

**7** **Investment Compass**  
Die Orientierungshilfe für Anleger

**8** **Wann lohnt es sich?**  
Die Vermögensverwaltung

**9** **Die Kraft der Ideen**  
Interview mit Francesco Tava



## HORIZON 2026

Der neue Strategieplan der Gruppe Sparkasse:  
ein innovatives, mit dem Territorium verbundenes Bankenmodell

Der neue dreijährige Strategieplan der Gruppe Sparkasse bestätigt den Wachstumspfad, die innovative Weiterentwicklung und ein mit dem Territorium stets verbundenes Bankenmodell. Es sind Investitionen und Projekte in Höhe von über 55 Millionen Euro geplant.

**E**s handelt sich um den **ersten gemeinsamen Strategieplan von Sparkasse und CiviBank**. Ziel ist, sich als **führende unabhängige Bankengruppe im Nordosten Italiens** zu etablieren. Wir streben danach, stets zeitgemäß zu sein und gleichzeitig eine enge Bindung zu Familien und Unternehmen zu pflegen. Unsere Prioritäten liegen in der Förderung von:

- ✓ **Nachhaltigkeit,**
- ✓ **Innovation,**
- ✓ **Mehrwert für das Territorium,** in dem wir tätig sind.

### MEHR ZEIT FÜR DIE BETREUUNG DER KUNDEN

Der neue Strategieplan zeichnet sich durch klare Schwer-

punkte aus, die darauf abzielen, die **Effizienz und Effektivität** der Bankengruppe zu steigern. Diese umfassen die **Rationalisierung betrieblicher Abläufe**, auch dank

**„Die Gruppe Sparkasse, die auch die CiviBank umfasst, ist im Nordosten Italiens führend und will noch weiter wachsen. Zwei Banken, die vereint ihre Dienstleistungsqualität steigern, indem sie ihr Vertriebsnetz stärken und in Innovationen investieren.“**

der Automatisierung und der Künstlichen Intelligenz, um interne Verfahren zu vereinfachen und zu beschleunigen. Auch zielen wir auf eine Erhöhung der Produktivität zugunsten einer **exzellenten Kundenbetreuung**.

### DIE BEDEUTUNG DES HUMANKAPITALS

Angesichts der tiefgreifenden Veränderungen bei den Arbeitsinstrumenten und -methoden sowie im sozialen und wirtschaftlichen Umfeld, setzt der Plan einen besonderen Schwerpunkt auf das **Humankapital**: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.

### TERRITORIUM UND NACHHALTIGKEIT

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der **Förderung des Territoriums**, um die historisch enge Bindung zwischen Bank und Gemeinschaft weiter zu stärken und eine nachhaltige Entwicklung im Sinne der ESG-Faktoren zu unterstützen.

### OPTIMIERUNG DER KUNDENBETREUUNG

Die Kundenbedürfnisse stehen im Mittelpunkt bei Investitionsentscheidungen, die im Rahmen des Strate-

>>

gieplans die Umsetzung von **wichtigen Projekten** vorsieht. Dazu gehört die **Stärkung des Filialnetzes und des Vertriebs**, mit folgenden Maßnahmen:

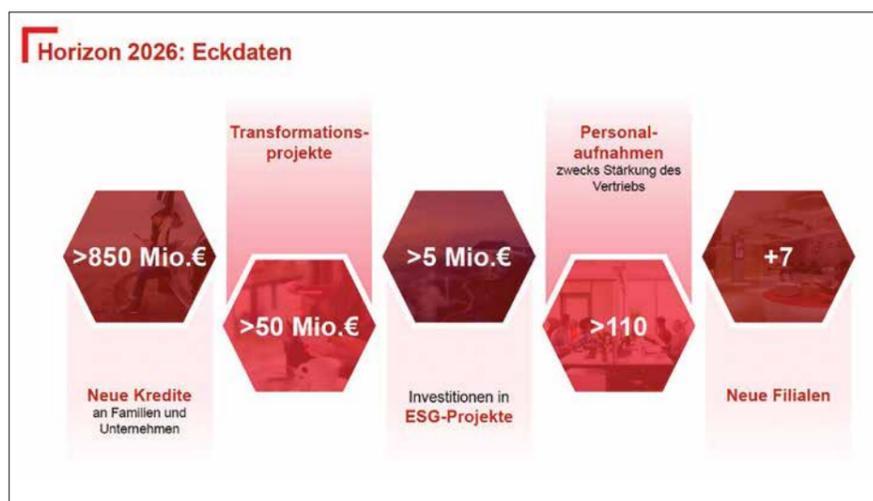
- ✓ Eröffnung neuer Geschäftsstellen,
- ✓ Umbau bestehender Filialen,
- ✓ Einstellung neuer Berater/-innen zur Stärkung des Vertriebsnetzes und der Kundenbetreuung.

#### INTERNATIONALE BERATUNGSDIENSTE FÜR KMU

Es ist ein weiterer **Ausbau der internationalen Beratungsdienste für Klein- und Mittelunternehmen (KMU)** geplant, um diese in den Belangen ihrer länderübergreifenden Tätigkeiten aktiv zu begleiten. Es handelt sich um einen Service, der bei vielen Unternehmen großes Interesse findet und rege nachgefragt wird.

#### FOKUS AUF DIE JUGEND

Eine weitere Initiative betrifft den **Ausbau des Dienstleistungsmodells für junge Menschen**. Dieses sieht die Weiterentwicklung moderner, digitaler Instrumente vor, sowohl im „Self Modus“ als auch für die Fernberatung. Hinzu kommen weitere Projekte, die zunehmend auf die Bedürfnisse dieses wichtigen Kundensegments ausgerichtet sind.



#### POSITIONIERUNG DER GRUPPE SPARKASSE

Eine unabhängige Gruppe, die darauf abzielt, **Mehrwert für das Territorium zu schaffen**, mit dem Ausbau des Vertriebsnetzes und der Eröffnung neuer Filialen

- ✓ ...stets nahe an den **Familien, Unternehmen** und der **Gemeinschaft** ist,
- ✓ ...mit der Zeit geht, indem sie **in neue Technologien investiert**,
- ✓ ...unter Berücksichtigung einer **nachhaltigen Wirtschaft**.

## EIN EHRGEIZIGER PLAN



„Es handelt sich um einen ehrgeizigen Strategieplan. Unsere Bankengruppe, die nun auch die CiviBank umfasst, ist im Nordosten Italiens führend und will noch weiter wachsen. Zwei Banken, die vereint ihre Dienstleistungsqualität steigern, indem sie ihr Vertriebsnetz stärken und in Innovationen investieren werden. Wir sind überzeugt, dass das traditionelle Bankenmodell nach wie vor erfolgreich sein wird. Gleichzeitig integrieren wir jedoch auch neue Kanäle, um unsere Wettbewerbsfähigkeit auszubauen,“ erklärt Präsident **Gerhard Brandstätter**.

„Nach erfolgter IT-Integration, wo sich nun beide Banken einer gemeinsamen Plattform bedienen, konzentrieren wir uns jetzt auf Effizienzsteigerungen. Der Strategieplan geht genau in diese Richtung,“ fügt Vize-Präsident **Carlo Costa** hinzu.

„Im Jahr 2023 wurde der Grundstein für unseren neuen Strategieplan gelegt. Die unternommenen Anstrengungen ermöglichen es uns, ein wichtiges Ziel zu verfolgen: Wir streben danach, zwei Banken zu sein, die für ihr hohes Beratungsniveau am Kunden und ihre Fähigkeit, innovative technologische Lösungen anzubieten, wertgeschätzt sind,“ betont der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor **Nicola Calabrò**.

## EFFIZIENZ, NACHHALTIGKEIT, WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

„Zusammenfassend zeichnet sich der neue Plan durch einen ganzheitlichen Ansatz aus, der darauf abzielt, die **Effizienz, Nachhaltigkeit** und **Wettbewerbsfähigkeit** der Bankengruppe zu steigern. Er verfolgt einen verstärkten **Multi-Channel-Ansatz**, um den Service

für die Kunden über die verschiedenen Kanäle hinweg bereitzustellen. Die **Produkt- und Dienstleistungspalette wird ständig erweitert**, um den geänderten Marktbedürfnissen gerecht zu werden,“ betont **Stefano Borgognoni**, Verantwortlicher der Direktion Busi-

ness Strategy & Development, und fügt hinzu: „Ziel ist, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Mit innovativen Konzepten soll die Beziehung zu den Kunden persönlicher gestaltet und stets auf deren Bedürfnisse eingegangen werden.“



# CONTACTLESS ZAHLEN IMPACTLESS LEBEN

Die erste Sparkasse-Karte aus Holz, aus nachhaltiger Produktion

Nun gibt es die bewährte Debitkarte, mit denselben Funktionen und Möglichkeiten, auch aus Holz!

Sieh dir  
das Video an



**A**lle Debitkarten sind mittlerweile contactless, aber wie viele Karten ermöglichen es, impactless zu sein?

Unsere neuen internationalen Debitkarten bestehen zu 80% aus Holz und zu 20% aus recyceltem Material. Die Karten werden in Innsbruck mit Tiroler Ökostrom hergestellt und die bei der Produktion anfallenden Abfälle anschließend wieder recycelt. Auch das angewandte Thermodruckverfahren reduziert den Einsatz von Fremdstoffen erheblich.

Das verwendete Holz stammt von Kirschbäumen aus den nachhaltig bewirtschafteten Flächen Tirols, Vorarlbergs und Kärntens, und zwar von

Bäumen, die ersetzt bzw. neu gepflanzt werden mussten. Interessant dabei ist, dass aus einem einzigen Baum rund 10.000 Zahlkarten hergestellt werden können.

„Unsere Holzkarten werden mit Sicherheit nicht das weltweite Problem der Plastikverschmutzung lösen. Jedoch kann die Karte ein positiver und zugleich innovativer Beitrag sein, den wir unseren Kunden bieten, um im Alltag ein kleines Zeichen zum Wohle unserer Umwelt setzen können. Denn Nachhaltigkeit ist ein Engagement, das uns alle vereint“, betont Stefano Borgognoni, Verantwortlicher der Direktion Business Strategy & Development.

Die Sparkasse übernimmt die Kosten der neuen Debitkarte für **Chili-Kunden**

und **Premium-Kontoinhaber** sowie für **Sparkasse-Aktionäre mit Silver- oder Platinum Konto**.

„Die Debitkarte aus Holz kann auch von anderen Kontoinhabern beantragt werden. In diesem Fall fällt eine Jahresgebühr von 30 Euro an, wobei ein Teil davon in den sogenannten ‚Papierlos-Topf‘ zur Finanzierung von Umweltprojekten fließt und die Kunden somit gleich zwei Zeichen im Sinne des Umweltschutzes zu setzen“, fügt Christian Huber, Verantwortlicher der Abteilung Banking, Payments & Other Business hinzu.

Die neue Debitkarte ist also nicht nur „contactless“, sondern ermöglicht den Inhaber auch „impactless“ zu sein!



Die Karte besteht zu **80% aus Kirschholz** aus Tirol, Vorarlberg und Kärnten und zu 20% aus recyceltem PVC.



Sie wurde in Innsbruck mit **Tiroler Ökostrom** hergestellt; die Produktionsabfälle werden anschließend recycelt.



Die Einzelteile werden von Lieferanten bezogen, die weniger als **300 km vom Produktionsstandort** entfernt sind.



Das Thermodruckverfahren **reduziert den Einsatz von Chemikalien**.

## DIE UMWELT SAGT DANKE

GREEN



Mehr als 20.000 KundInnen der Sparkasse haben das Kontokorrent in der Version „Papierlos“ gewählt. Damit haben sie sich für einen konkreten Beitrag zum Umweltschutz entschieden.

Sie verzichten erstens nämlich auf jegliche Unterlagen (Kontoauszüge, Belege, Mitteilungen usw.) in Papierform und erhalten diese somit ausschließlich in digitaler Form.

Sollten sie dennoch ein Dokument in Papierform benötigen, so kommt die Hälfte des Betrags, der für den Druck auf Papier erforderlich ist, ausgewählten Umweltschutzprojekten in unserem Territorium zugute.

Auf diese Weise hat sich eine stolze Summe von

mehr als 11.000 Euro ergeben, die im Jahr 2024 an folgende zwei Vereine zwecks Unterstützung ihrer Umweltschutzprojekte ausgehändigt wurde:

✓ **Pflanzung von insektenfreundlichen Bäumen - Imkerverein Latsch:**

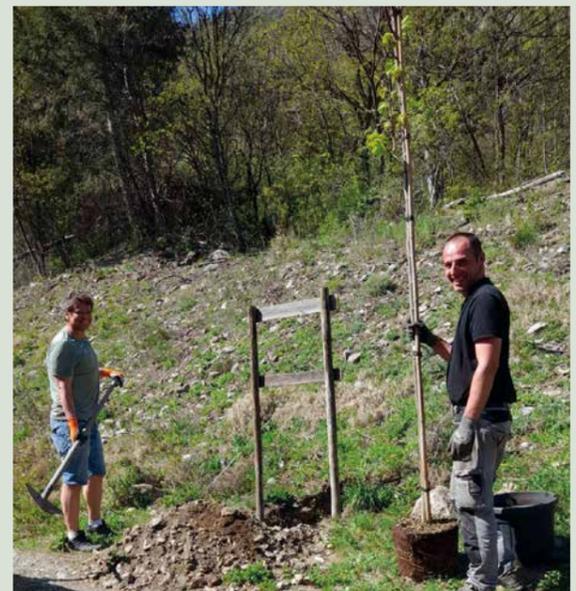
Pflanzung von 300 mittelgroßen und 30 großen insektenfreundlichen Bäumen (z.B. Linden) in Latsch und Umgebung. Dadurch wird die Biodiversität gefördert, und gleichzeitig werden die Bienen geschützt.

✓ **Umweltsäuberungsaktionen - Vereinigung „Plastic Free“:**

- Umweltsäuberungsaktionen in sechs Gemeinden entlang der Etsch in der Region Trentino-Südtirol;

- Säuberung von Zigarettenstummeln auf den Straßen und Plätzen von Bozen, Trient und Verona.

Ein aufrichtiges Dankeschön gebührt den zwei Vereinen sowie den zahlreichen Kundinnen und Kunden für Ihre Unterstützung!



In Latsch und Umgebung haben die Imker insgesamt 330 Bäume gesetzt, um die Biodiversität zu fördern und die Bienen zu schützen.



Die Vereinigung „Plastic Free“ hat Säuberungsaktionen entlang der Etsch durchgeführt.

# NACHHALTIGKEIT IM FOKUS

Für eine nachhaltige Zukunft: Die Gruppe Sparkasse setzt konkrete Schritte

**Die Nachhaltigkeit stellt eine große sozioökonomische Herausforderung des nächsten Vierteljahrhunderts dar, weitläufiger als jene der digitalen Revolution der letzten 20 Jahre.**

**E**s zeichnet sich eine neue Art des „Wirtschaftens“ ab, das nicht mehr ausschließlich das Ziel der Gewinnorientierung verfolgt, sondern es werden auch die ESG-Faktoren (Environmental, Social, Governance) mitberücksichtigt.

## „NFE“ MIT FOKUS NACHHALTIGKEIT VERÖFFENTLICHT

Das Jahr 2023 kann für die Gruppe Sparkasse als Momentum im Bereich der Nachhaltigkeit betrachtet werden. Zahlreiche konkrete Maßnahmen zur Verwirklichung unserer Vision, „ein Vorreiter und Bezugspunkt auf dem Weg zur Nachhaltigkeit im Territorium“ zu sein, wurden umgesetzt. Im Detail aufgezählt und beschrieben sind all diese Maßnahmen in der **Nichtfinanziellen Erklärung (NFE)** der Gruppe Sparkasse, die auf der Webseite der Bank ([www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it)) in der Rubrik „Investor Relations“, unter „Nachhaltigkeit“, verfügbar ist.

## NACHHALTIGKEITS-POLICY VERÖFFENTLICHT

Ein wichtiger Eckpfeiler ist die Verabschiedung der **Nachhaltigkeits-Policy der Gruppe**, die ebenfalls auf der Webseite der Bank, im selben Bereich verfügbar ist. Die Policy enthält die Verpflichtungen zur Erzielung eines nachhaltigen Erfolgs, indem die ESG-Faktoren in die Betriebsprozesse und unternehmerischen Tätigkeiten einfließen:

- ✓ **Integrität und Transparenz in der Geschäftsführung** gegenüber AktionärInnen und InvestorInnen;
- ✓ **Schaffung von Mehrwert** für KundInnen;
- ✓ **Förderung des Humankapitals**;
- ✓ **Verantwortungsvolle Geschäftsbeziehungen** zu Lieferanten und Partnern;
- ✓ **Unterstützung** des Territoriums und der lokalen Gemeinschaften;
- ✓ **Umweltschutz**.

## NACHHALTIGKEITSPLAN 2024-2026

Im Geschäftsjahr 2024 ist außerdem – als fester Bestandteil des Strategieplans Horizon 2026 – der Nach-



haltigkeitsplan 2024-2026 der Gruppe Sparkasse verabschiedet worden. Dieser zeichnet sich durch ehrgeizige Ziele und umfassende Maßnahmen aus, insbesondere in folgenden Bereichen:

- ✓ **Umweltschutz:** Betreuung der Kunden bei der Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen, um den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu vermindern;
- ✓ **Soziales:** Förderung der Inklusion sowie Investition in die Ausbildung;
- ✓ **Geschäftsmodell:** Integration der ESG-Faktoren in die Geschäftstätigkeit und transparente Kommunikation der umgesetzten Maßnahmen.



## KONKRETE TIPPS

In dieser Rubrik werden ein oder mehrere Nachhaltigkeitsziele der **Agenda 2030** vorgestellt. Jede/-r von uns kann mögliche Maßnahmen ergreifen, um seinen Beitrag für die Erreichung der Ziele zu leisten.

### Ziel Nr. 4 – Inklusive, gleichberechtigte und hochwertige Bildung gewährleisten – Möglichkeiten für „lebenslanges Lernen“ fördern

Die Bildung ist ein Schlüsselfaktor für die Zukunft. Auch kleine Gesten im Alltag können dazu beitragen:

- ✓ Bücher, die man nicht mehr liest, an Schulen oder Bibliotheken schenken;

- ✓ Museen besichtigen oder Reisen unternehmen, um neue Kulturen zu entdecken;
- ✓ positive Beispiele weitererzählen.

### Was macht die Sparkasse?

Wir bieten unseren Mitarbeiter/-innen kontinuierliche Weiterbildungsmöglichkeiten in zahlreichen Bereichen, z. B. nachhaltige Finanzwirtschaft. Die Sparkasse ist Mitfinanziererin des „Kompetenzzentrums für ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit“ der Uni Bozen. Zudem finanziert die Bank gemeinsam mit der Stiftung Sparkasse eine neue Stiftungsprofessur für Nachhaltigkeit.

## GLOSSAR: STAKEHOLDER

Stakeholder sind die „Anspruchsgruppen“ eines Unternehmens, d. h. eine Einzelperson oder eine Gruppe von Personen, die Einfluss auf das Unternehmen nehmen können oder von ihm beeinflusst werden. Stakeholder werden auch als Interessensvertreter bezeichnet.

Zu den wichtigsten Stakeholder der Gruppe Sparkasse zählen Aktionäre und die Anleger, Kunden, Mitarbeiter/-innen, Lieferanten und Geschäftspartner, Sponsorpartner und Vereinigungen.

# FILIALSTERBEN

Territorialbanken wirken dem Trend entgegen

**Die Territorialbanken wirken dem Trend des allgemeinen Filialsterbens entgegen: im Jahr 2023 haben in Italien mittelgroße Banken - im Gegensatz zu den Großbanken - neue Filialen eröffnet.**

**A**uf den ersten Anblick scheint es anachronistisch zu sein: In einer Zeit, die von der zunehmenden Verbreitung digitaler Technologien geprägt ist und in der das Streben nach Effizienz zwangsläufig mit einer Reduzierung des Filialnetzes einherzugehen scheint, bewegen sich lokale Banken in ganz Italien und insbesondere im Nordosten des Landes gegen den Trend und „erobern“ das Feld, das die Großbanken im Zuge von Fusionswellen und Filialschließungen verlassen haben.

## 10.000 FILIALEN WENIGER IN ITALIEN

Nach den jüngsten, von der Banca d'Italia veröffentlichten Daten gab es Ende 2023 in Italien 20.161 Bankfilialen, 3,9 % weniger als im Vorjahr. **In den letzten zehn Jahren betrug der Rückgang sogar 34,4 %: Mehr als 10.000 Filialen sind also verloren gegangen**, mehr als ein Drittel der Gesamtzahl.

Im Nordosten Italiens beschränkte sich der Rückgang auf 2,8 % bezogen auf 3.317 Filialen im Jahr 2023. In Südtirol hingegen blieb die Zahl der Filialen im letzten Jahr mit nur einer Filialschließung nahezu unverändert (327 gegenüber 328, -0,3 %).

## GROSSBANKEN SCHLIESSEN IM NORDOSTEN 98 FILIALEN

Die Entwicklung der territorialen Präsenz der Kreditinstitute nach ihrer Größe zeigt, dass die **großen Banken** ihr Filialnetz **im Nordosten** Italiens von 2022 bis 2023 um 6,3 % (**98 Zweigstellen weniger**) verkleinern, während die **mittleren Banken ihre Präsenz um 1,3 % (5 Zweigstellen mehr) ausbauen** und auch die **kleinen Banken ihr Filialnetz leicht abbauen** (-0,7 %, 7 Zweigstellen weniger).

Diese Tendenz bestätigen die Daten **auf nationaler Ebene**: Die **größten Institute schlossen 815 Filialen** (-7 %), **mittlere Banken eröffneten 28** (+1,3 %) und **kleine 16** (+0,3 %).

## DER PROTEST DER GEMEINDEN

„Das Filialsterben bei den Banken ist eine der vielen Ursachen für die Entvölkerung, insbesondere kleinerer Gemeinden“, betonte vor kurzem der gesamtstaatliche Verband der Gemeinden Anci (Associazione nazionale comuni italiani). Es gelte, diesem Trend Einhalt zu gebieten, um der Abwanderung entgegenzuwirken.

Die Bürgermeister, so Anci, „können aus eigener Erfahrung bezeugen, dass die fortschreitende Verminderung von Bankfilialen nicht nur **negative wirtschaftliche Folgen** hat, sondern sich auch auf die Beschäftigung auswirkt.“

## 4,4 MIO. EINWOHNER IN ITALIEN OHNE BANKSCHALTER

Laut Erhebung der Bankengewerkschaft First Cisl (Stand Ende 2023) **leben in Italien 4,4 Millionen Menschen in Gemeinden, in denen es keine Bankfilialen gibt**. Mehr als die Hälfte von ihnen leben in solchen, wo im Zeitraum von 2015 bis heute bestehende Filialen geschlossen wurden. Weitere sechs Millionen



In Italien haben in den letzten zwei Jahren Großbanken 815 Filialen geschlossen, während die mittleren Banken 28 Filialen und die kleinen Banken 16 neue Filialen eröffnet haben.

Menschen leben in Gemeinden, in denen es nur einen Bankschalter gibt. Die Detaildaten im Nordosten Italiens: In der Region **Venetien** verfügen 173.000 Einwohner und 11.300 Unternehmen über keinen Bankschalter in ihrer Gemeinde, das sind 22.500 bzw. 1.500 mehr als im Jahr zuvor. In der gleichen Situation befinden sich 63.000 Einwohner und 3.600 Unternehmen in **Friaul-Julisch Venetien**, während sich die Zahlen in **Trentino-Südtirol** auf 21.000 Einwohner und 1.400

Unternehmen beschränken.

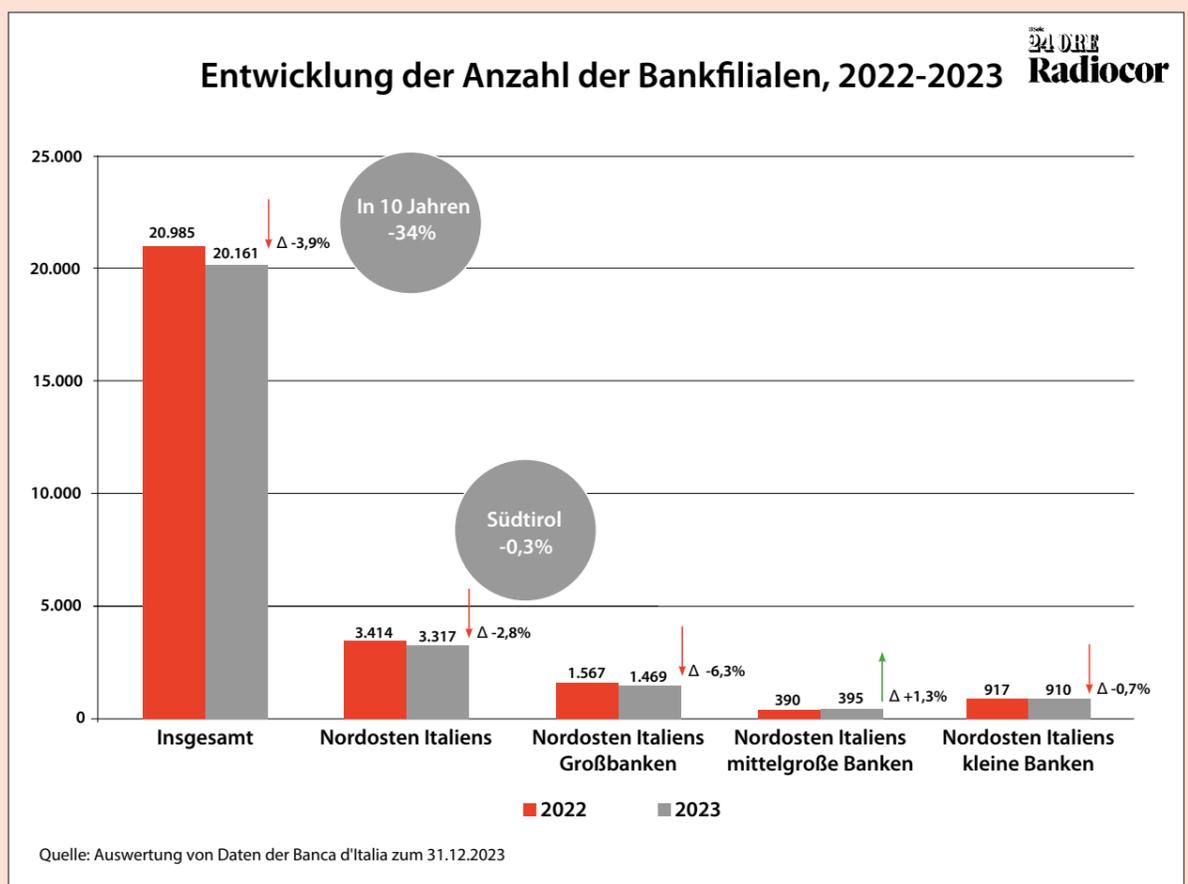
## DIE TERRITORIALBANKEN GEHEN GEGEN DEN TREND

Die Herausforderung für eine **territoriale Bank** besteht daher heute darin, die technologische Innovation – zwecks Weiterentwicklung des Dienstleistungsmodells - mit der Aufrechterhaltung einer soliden physischen Präsenz vor Ort zu verbinden, die für bestimmte Kategorien von Kunden für spezifische Bankgeschäfte unersetzlich bleibt. Dies ist auch ein Ziel, das im neuen Strategieplan der Gruppe Sparkasse konkreten Niederschlag findet.

Paolo Paronetto – Il Sole 24 ORE Radiocor

**„Das fortschreitende Filialsterben hat nicht nur negative wirtschaftliche Folgen sondern wirkt sich auch auf die Beschäftigung aus.“**

den sich 63.000 Einwohner und 3.600 Unternehmen in **Friaul-Julisch Venetien**, während sich die Zahlen in **Trentino-Südtirol** auf 21.000 Einwohner und 1.400



# NACHHALTIGE FINANZWIRTSCHAFT

Aktuelle News von „Il Sole 24 ORE Radiocor“

Mit der vorliegenden Ausgabe des Journals beginnen wir eine Zusammenarbeit mit der Redaktion von „Il Sole 24 ORE Radiocor“, der Presseagentur des Medienhauses „Gruppo 24 ORE“, die seit über 70 Jahren erstklassige Quelle für wirtschaftlich-finanzielle Nachrichten ist. In dieser Ausgabe finden Sie aktuelle Nachrichten zum Thema nachhaltige Finanzwirtschaft.

## ESG-FONDS WACHSEN WIEDER

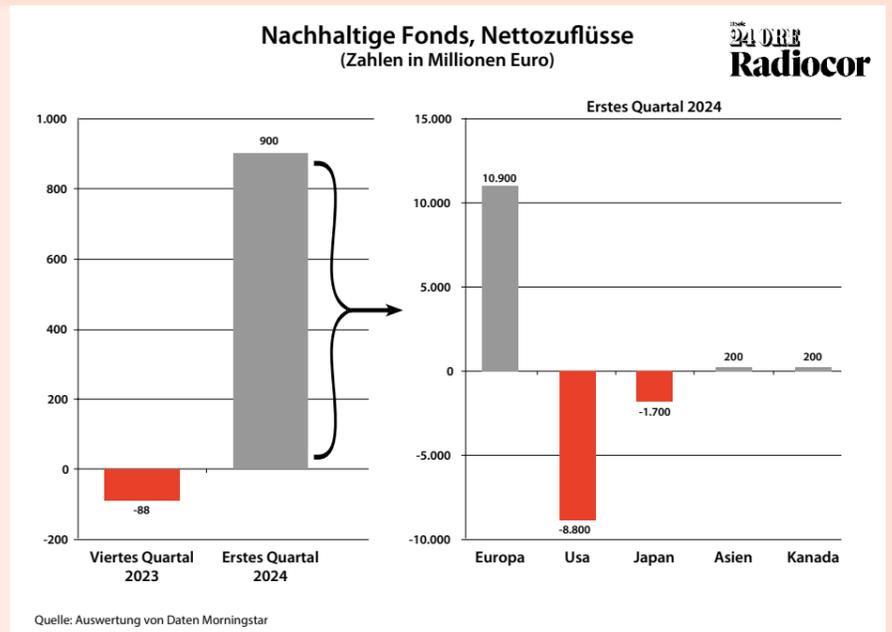
Der globale Markt für nachhaltige Fonds hat sich in den ersten Monaten des Jahres 2024 wieder gut erholt, nachdem er das letzte Quartal 2023 erstmals mit roten Zahlen abgeschlossen hatte.

Laut dem renommierten Finanzinformations- und Analyseunternehmen Morningstar verzeichneten ETF (börsengehandelte Indexfonds, die die Wertentwicklung eines Index, wie beispielsweise des DAX, abbildet) und offene, nachhaltige Fonds zwischen Januar und März positive Nettomittelzuflüsse in Höhe von 900 Mio. USD, verglichen mit Abflüssen von 88 Mio. USD zwischen Oktober und Dezember 2023. Die Trendumkehr ist fast ausschließlich dem **europäischen Markt** zu verdanken, der nach wie vor bei weitem mit 84% **führend bei nachhaltigen Anlagen** ist und Zuflüsse in Höhe von 10,9 Mrd. USD verzeichnete, mehr als doppelt so viel wie im Vorquartal.

Die USA hingegen hatten mit Rückzahlungen in der Rekordhöhe von 8,8 Mrd. Dollar das schlechteste Quartal ihrer Geschichte. Die Performance des japanischen Marktes war mit 1,7 Mrd. Euro ebenfalls negativ, während das restliche Asien und Kanada mit jeweils 200 Mio. Euro positiv beitrugen.

Trotz der derzeit vielschichtigen Situation an den Märkten werden **Anlagen in ESG-Fonds** nach Ansicht von Experten weiterhin **eine wichtige Rolle** spielen, insbesondere aufgrund ihrer **„devisiven“ Eigenschaften**.

Um dies festzustellen, hat Morningstar Portfolios, die nach ESG-Kriterien zusammengestellt wurden, einem Stresstest unterzogen und zwar bezogen



auf die drei vergangenen großen Börseneinbrüche: die Subprime-Krise von 2007-2009, die griechische Schuldenkrise von 2010 und die US-Schuldenkrise von 2011.

In allen Szenarien und in allen Regionen (Europa, USA und Kanada) erwiesen sie sich als **widerstandsfähiger gegenüber Finanzkrisen**.

## TAUSEND MILLIARDEN IN ESG-ANLEIHEN IM JAHR 2024

Im Jahr 2024 könnten die Emissionen von **nachhaltigen Anleihen** weltweit die Marke von einer Billion Dollar erreichen. Die international bekannte Rating-Agentur S&P Global Ratings schätzt für heuer Neuemissionen von 950 bis 1.050 Mrd. Dollar, was einem leichten Anstieg im Vergleich zu den 980 Mrd. Dollar im Jahr 2023 entspricht.

Für das zweite Jahr in Folge werden nachhaltige Anleihen im gleichen Ausmaß wie konventionelle Anleihen wachsen und könnten 14 % der Gesamtemissionen ausmachen.

Den Löwenanteil werden nach wie vor die **„grünen“ Anleihen** ausmachen, die im Jahr 2023 um 10 % auf 575 Mrd. gestiegen sind: Bei den Emittenten überwiegen nach wie vor die Nicht-Finanzunternehmen, aber der Finanzdienstleistungssektor hat nach drei aufeinanderfolgenden Wachstumsjahren fast die gleiche Höhe erreicht.

Darüber hinaus wurde 2023 ein **Rekordvolumen** von 160 Mrd. Dollar an **nachhaltigen Staatsanleihen** emittiert (der bisherige Rekord lag bei 117 Mrd. Dollar im Jahr 2021). Im vergangenen Jahr haben Staaten wie Frankreich, Deutschland, Italien und Großbritannien jeweils mehr als 10 Mrd. Dollar an grünen Staatsanleihen begeben.



## EZB VERSTÄRKT AUGENMERK AUF KLIMAWANDEL

Nicht nur die Inflation, sondern auch der Klimawandel steht immer mehr im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit der Europäischen Zentralbank (EZB). Erst kürzlich hat sie die drei Bereiche definiert, auf denen sie 2024-25 primär den Fokus ihrer Tätigkeit 2024-25 legen wird:

- ✓ **Auswirkungen und Risiken des Übergangs zu einer „grünen“ Wirtschaft**, insbesondere welche Übergangskosten damit verbunden sind und welcher Investitionsbedarf besteht
- ✓ **Zunehmende physische Auswirkungen des Klimawandels** und wie die Maßnahmen zur Anpassung an eine Welt mit heißerem Klima die Wirtschaft beeinflussen
- ✓ **Risiken aufgrund des Verlusts und der Zerstörung**

**der Umwelt** – in welcher Beziehung stehen sie zu Klimarisiken und wie könnten sie die Arbeit der EZB durch ihre Folgen für Wirtschaft und Finanzsystem beeinflussen.

„Das heißere Klima und die Beschädigung natürlicher Ressourcen zwingen unsere Wirtschaft und unser Finanzsystem zur Anpassung. Wir müssen uns diesen Veränderungen anpassen und diese berücksichtigen, damit wir unser Mandat auch weiterhin erfüllen“, so **EZB-Präsidentin Christine Lagarde**. „Wenn wir unsere Bemühungen ausweiten und intensivieren, können wir die Tragweite besser nachvollziehen und somit zur Förderung der Stabilität und des grünen Wandels in der Wirtschaft und im Finanzsystem beitragen.“



# AUSBLICK: DIE ERWARTUNGEN

Der „Kompass“ für die Geldanlage

**D**er Internationale Währungsfonds (IWF) hat Mitte April die **Prognosen für das Wachstum der Weltwirtschaft für 2024 minimal nach oben korrigiert**, jene für 2025 hingegen bestätigt. Das Welt-BIP dürfte demzufolge **sowohl heuer als auch nächstes Jahr um 3,2% zulegen**. Die Wirtschaftsleistung in der **Eurozone** hingegen wird den jüngsten Projektionen der Europäischen Zentralbank EZB vom Juni zufolge **2024 um 0,9%, 2025 aber um 1,4%, wachsen**. Die Risiken für das Wirtschaftswachstum bleiben nach wie vor abwärts gerichtet. Dazu zählen, unter anderem,

die restriktive Geldpolitik, die anhaltende Schwäche des Welthandels sowie geopolitische Spannungen. Die Geldpolitik wird in den wichtigsten Industrieländern wohl noch längere Zeit restriktiv bleiben. Die EZB hat aber am 6. Juni die Zinswende mit einer **Reduzierung des Einlagensatzes um 25 Basispunkte von 4,0% auf 3,75%** eingeleitet. Vorausgesetzt, dass die Inflation weiter zurückgeht, könnten dann bis Jahresende noch bis zu zwei weitere Zinsschritte folgen. Die US-Notenbank **Fed** hingegen dürfte **mindestens bis September abwarten**, vielleicht aber auch bis nach den US-Präsidentenwahlen vom 5. November.

TREND		
ANLEIHEN - Total Return Indizes (Gesamtrendite)	Prognose 3 Monate	Prognose 9 Monate
Staatsanleihen Eurozone	↘	↗
Corporate Investment Grade (IG) Euro	↗	↗
Corporate High Yield (HY) Euro	↗	↗
Schwellenländer in harter Währung (in Dollar)	↗	↗

Staatsanleihen der Euroländer bieten weiterhin eine teilweise Absicherung gegenüber Börsenturbulenzen und stabilisieren somit das Kundendepot. Sie würden außerdem von einer Eintrübung des Wirtschaftsausblicks profitieren. Interessant bleiben auch in Euro begebene Unternehmensanleihen mit IG-Rating sowie in harter Währung begebene Staatsanleihen der Schwellenländer. Deren Renditen befinden sich nämlich weiterhin deutlich über ihrem 10-Jahres-Durchschnitt, was hingegen nicht für deren Risikoaufschlag (Spread) gilt. Eine eventuelle Eintrübung der Wachstumsaussichten würde sich hingegen wohl negativ auf Hochzinsanleihen auswirken, da in diesem Fall mit einem Anstieg der Ausfallraten zu rechnen ist.

AKTIEN	Prognose 3 Monate	Prognose 9 Monate
Europa	↗	↗
USA	↗	↗
Japan	↗	↗
Schwellenländer	↗	↗

Der kurz- und mittelfristige Trend der Börsen zeigt überwiegend nach oben. Von den jüngsten Konjunkturumfragen sind derweil weitere, überzeugendere, Signale eines sich beschleunigenden Wachstums der Weltwirtschaft gekommen. China enttäuscht aber nach wie vor, auch auf Grund der anhaltenden Probleme des Immobiliensektors. Es besteht außerdem das Risiko, dass das überraschend starke Wachstum und die nach wie vor zu hohe Inflation zu einem weiteren Aufschub der Zinswende in den USA führen. Die aktuellen Börsenniveaus nehmen indessen bereits ein „soft landing“ oder „no landing“ der Wirtschaft vorweg. Der Krieg in der Ukraine und der Konflikt im Nahen Osten halten derweil an, genauso wie die Spannungen zwischen China und den USA.

WÄHRUNGEN & ROHSTOFFE	Prognose 3 Monate	Prognose 9 Monate
EUR/USD	↗	↗
EUR/JPY	↗	↗
Gold (\$/Feinunze)	↗	↗
Rohöl Sorte Brent (\$/Barrel)	↘	↘

Die Erwartungen an die Geldpolitik werden die Devisenmärkte auch in nächster Zeit beeinflussen. Allgemein wird in den nächsten Jahren mit einer Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar gerechnet. Ein weiterer Aufschub der Zinswende in den USA dürfte sich kurzfristig aber wohl positiv auf den US-Dollar auswirken. Der erwartete Rückgang der Anleiherenditen sowie der schwächere US-Dollar dürften mittelfristig den Goldpreis stützen, der auch von den Spannungen im Nahen Osten profitiert. Die Entwicklungen im Nahen Osten werden in den nächsten Monaten auch den Ölpreis beeinflussen. Die OPEC+ hat indessen die Kürzung der Ölförderung bis Ende September verlängert, während die globale Ölnachfrage heuer ein neues Rekordhoch markieren wird.

Die Markteinschätzung wurde vorwiegend auf Grundlage der technischen Analyse erstellt. Diese Prognosen sind jedoch kein verbindlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse. Michael Erlacher, Verantwortlicher Research, Abteilung Treasury, Redaktionsschluss: 7.6.2024

**DISCLAIMER:** Diese Veröffentlichung wurde von der Gruppe Sparkasse verfasst. Die darin enthaltenen Angaben sind allgemein bekannt und stammen aus Quellen, die allgemein zugänglich sind. Das Dokument beruht auf Informationen, welche von Dritten stammen. Die Südtiroler Sparkasse erachtet diese als zuverlässig, übernimmt aber keine Gewähr für deren Vollständigkeit und Richtigkeit, da sie keine selbständige Überprüfung der Informationen vorgenommen hat. Hauptquelle für die Daten ist Bloomberg. Die Performance der Anlagen, sofern angegeben, bezieht sich auf die Vergangenheit. Die historischen Ergebnisse stellen keinen Indikator für die zukünftige Performance dar. Alle angeführten Angaben werden in gutem Glauben aufgrund der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verfügbaren Informationen geliefert, können aber Änderungen, auch ohne Vorankündigung, zu jeglichem Zeitpunkt nach der Veröffentlichung unterliegen. Die Börseninformationen über Wertpapiere beinhalten in keiner Weise ein Urteil über die genannten Gesellschaften. Diese Veröffentlichung richtet sich an ein allgemeines Publikum und dient ausschließlich zum Zwecke der Information. Sie stellt weder eine Anlageberatung noch eine Aufforderung zum Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzinstrumenten dar. Diese würden eine Analyse der spezifischen finanziellen Bedürfnisse des Kunden und seiner Risikoneigung erfordern. Jegliche Entscheidung ein Finanzgeschäft abzuschließen beruht somit ausschließlich auf dem eigenen Risiko der Adressaten der vorliegenden Publikation. Ein Haftungsanspruch aus der Nutzung der angeführten Informationen wird ausgeschlossen. Eine inhaltliche Verwertung der Publikation, zur Gänze oder auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe der Gruppe Sparkasse zulässig.



## ANLEIHEN QUO VADIS?



**Armin Weißenegger,**  
Verantwortlicher  
Direktion Finance  
& Treasury  
Präsident des  
Investment- und  
Asset Allocation  
Meetings

**2024 sollte doch ein Anleihenjahr werden (es bleibt aber noch etwas Zeit).**

2024 verläuft für Anleihen bisher enttäuschend. Dies gilt vor allem für **Staatsanleihen**, aber auch, wenngleich in geringerem Ausmaß, für **Unternehmensanleihen**.

Besser entwickeln sich hingegen erneut, das vierte Jahr in Folge, in Euro begebene **Hochzinsanleihen**, ungeachtet ihres deutlich höheren Risikos. Ihr Rating befindet sich nämlich im sogenannten Non-Investment Grade-Bereich.

Die Kurse der Staatsanleihen verzeichnen seit Jahresbeginn, Stand Anfang Juni, im Schnitt ein Minus von circa zwei Prozent, während Unternehmensanleihen kaum verändert sind. Hochzinsanleihen weisen hingegen ein Plus von 2,8% auf. Diese insgesamt enttäuschende Entwicklung beruht auf einer ausgesprochen **starken Rücknahme der Zinssenkungserwartungen**.

Haben die Märkte Anfang des Jahres nämlich noch mindestens sechs Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank (EZB) und mindestens fünf durch die US-Notenbank Fed eingepreist, so geht man aktuell nur mehr von höchstens drei bzw. zwei Zinsschritten aus.

Verantwortlich hierfür ist einerseits die **überraschende Resilienz der US-Wirtschaft**, und des Arbeitsmarktes im Besonderen, obwohl die Zinsen zwischen März 2022 und Juli 2023 um 5,25 Prozentpunkte angehoben wurden, andererseits aber auch der zu langsame Rückgang der Inflation. Diese bewegt sich in den USA nämlich nunmehr seit Juni 2023 zwischen 3,0% und 3,5%, und befindet sich damit weiterhin deutlich über dem Zielwert der Fed, der, genauso wie für die EZB, 2,0% beträgt.

Wir gehen davon aus, dass **das Wirtschaftswachstum der Eurozone auch in nächster Zeit schwächer ausfallen wird als in den USA**. Die EZB hat daher vor der US-Notenbank die Zinswende eingeleitet, wobei die Zinssenkungen in der Eurozone 2024 und Anfang 2025 stärker als in den USA ausfallen dürften.

Gleichwohl erachten wir aus heutiger Sicht aber **eine Rückkehr der Zinsen auf null, oder sogar negative Zinsen, als sehr unwahrscheinlich**. Auf mittlere Sicht werden sich die Leitzinsen der EZB wohl **zwischen 2% und 3% einpendeln** (Stand per Ende Mai: 4%) und damit dem Inflationsniveau in etwa entsprechen.

Die Geldpolitik der nächsten Jahre dürfte somit jener des Zeitraums 1998 bis 2008 ähneln.

Die **Renditen** der Staatsanleihen der Euroländer befinden sich **aktuell**, auch dank des deutlichen Anstiegs seit Jahresbeginn, mit im Mittel 3,2% **auf einem interessanten Niveau**, vor allem im Vergleich mit den im letzten Jahrzehnt verzeichneten Tiefständen. Dies gilt umso mehr vor dem Hintergrund einer Inflation, welche in der Eurozone bereits stark gesunken ist.

# WANN IST EINE VERMÖGENS- VERWALTUNG SINNVOLL?

QR-Code zum  
Video-Interview



**SABRINA RACCA  
IM INTERVIEW**

Ihr Vermögen individuell, maßgeschneidert und passgenau verwalten

**W**as ist eine Vermögensverwaltung? Welche sind die Vorteile? Darüber sprechen wir mit Sabrina Racca, erfahrene Anlageexpertin, die uns dies mit einfachen Worten erklärt.

## Welcher ist der Unterschied zwischen einem Investmentfonds und einer Vermögensverwaltung?

**Racca:** Ein **Investmentfonds** ist vergleichbar mit einem Topf, in den viele Anleger ihre Ersparnisse einbringen. Bei einer **Vermögensverwaltung** hingegen betreut ein Experte die Veranlagung des Vermögens eines Kunden. Es besteht deshalb ein exklusives Rechtsverhältnis zwischen dem Kunden und dem Vermögensverwalter, dem der Kunde das Mandat erteilt hat, sein Vermögen zu veranlagern.

Während es sich also bei einem **Investmentfonds** um eine **kollektive Anlageform** handelt, erfolgt die **Vermögensverwaltung individuell** und maßgeschneidert für einen einzelnen Kunden. Der Anleger überträgt dem Vermögensverwalter die Betreuung seines Vermögens nach bestimmten Vorgaben.

## Wie funktioniert eine Vermögensverwaltung?

**Racca:** Die Vermögensverwaltung umfasst eine ganzheitliche Betreuung des Portfolios. Gemeinsam mit dem Kunden werden seine finanziellen Ziele und Bedürfnisse analysiert und entsprechend eine individuelle Anlagestrategie entwickelt. Die Investments werden fortlaufend überprüft und bei Bedarf angepasst, um bestmögliche Renditen zu erzielen und Risiken zu minimieren. Mit anderen Worten gesagt: der Kunde legt die Rahmenbedingungen fest – und der Vermögensverwalter verwaltet sein Vermögen treuhändig für ihn. Die persönlichen Ziele und die Risikobereitschaft bilden die Basis für die Gestaltung des Portfolios. Der Vermögensverwalter setzt die gewählte Strategie um und berichtet dem Kunden regelmäßig über die Entwicklung.

## Zweck und Ziel einer Vermögensverwaltung?

**Racca:** Dies hängt von der Investitionslinie ab, die der Kunde gemäß seinen Anlagezielen wählt. Es gibt Investitionslinien, die darauf abzielen, das anvertraute Vermögen zu festigen oder es über einen mittel- bis langfristigen Zeithorizont zu vermehren.

Die Vermögensverwaltung dient vor allem den Kunden: Die Verwaltung größerer Vermögen kostet Zeit und erfordert Expertise; beides hat nicht jede/-r in uneingeschränktem Maße. Ein professioneller Vermögensverwalter kennt die rechtlichen Rahmenbedingungen, steuerlichen Regelungen und Möglichkeiten,



Sabrina Racca, Vertriebsverantwortliche von Eurizon Capital.

er beobachtet die Märkte und informiert sich eingehend über Entwicklungen, Risiken und Produkte – und das sozusagen „full time“.

## Welche Formen der Vermögensverwaltung gibt es?

**Racca:** Es gibt verschiedene Arten von Vermögensverwaltungen:

- ✓ **GPF (Gestioni Patrimoniali in Fondi) Vermögensverwaltung in Fonds:**
- ✓ **GPM (Gestioni Patrimoniali Mobiliari) Vermögensverwaltung in Wertpapiere (Aktien, Anleihen usw.).**

Heute investieren die Vermögensverwaltungen größtenteils sowohl in Fonds, als auch in einzelne Wertpapiere. Je nach Anlagestil, unterscheidet man Benchmarkorientierte Vermögensverwaltung und flexible Vermögensverwaltung:

- ✓ Die **Benchmark-orientierte Vermögensverwaltung**, d.h. der Vermögensverwalter berücksichtigt bei der Wahl der Finanzinstrumente die gemeinsam mit dem Kunden definierten Referenzwerte.
- ✓ Die **flexible Vermögensverwaltung** unterscheiden sich je nach Risikoneigung und Risikobereitschaft des Kunden. Basierend darauf wird ein – unter Berücksichtigung des Risiko-Ertrags-Verhältnisses, – optimiertes Portfolio definiert.

## Was kostet die Vermögensverwaltung?

**Racca:** Die Spesen stehen in direktem Zusammenhang mit der Höhe des Anlagekapitals. Der Kunde entrichtet eine jährliche Verwaltungsgebühr prozentuell zum verwalteten Vermögen.

## ZUR PERSON

Sabrina Racca, beginnt, nach Abschluss des Wirtschaftsstudiums, ihre berufliche Karriere bei der weltweit größten Finanz- und Wirtschafts-Nachrichtenagentur Reuters im Bereich Marketing, anschließend in der Bankengruppe Sanpaolo IMI, wo sie sich Analysen im strategischen Marketing betreute. Dort stieg sie zur Verantwortlichen für Produktentwicklung von Sanpaolo Asset Management (heute Eurizon Capital SGR) auf, wurde dann befördert zur Verantwortlichen des Vertriebs Retail von Eurizon Capital SGR. 2010 wurde sie zur Co-Vertriebsdirektorin ernannt. Heute ist sie Verantwortliche des Vertriebs in der Direktion Marketing und Vertriebsentwicklung von Eurizon. Sie ist zudem Mitglied des Komitees Investment & Asset Allocation der Sparkasse.

Die Gebühr variiert, unter Berücksichtigung der Anlageklassen, je nach gewählter Investitionslinie.

## Die Vorteile?

**Racca:** Die Vermögensverwaltung bietet den Vorteil einer sogenannten steuerlichen Optimierung durch Möglichkeiten, die die Steuerbelastung reduzieren. So können z.B. Wertminderungen zwischen den Wertpapieren, die im Portfolio enthalten sind, kompensiert werden. Es wird das gesamte Jahresergebnis besteuert, etwaige Verluste können in den folgenden vier Jahren mit den entsprechenden Gewinnen kompensiert werden.

Ein weiterer Vorteil der Vermögensverwaltung besteht darin, dass man vierteljährlich einen umfassenden Report erhält, in dem übersichtlich alle Details angeführt sind: An- und Verkäufe, die Aufschlüsselung der Vermögenswerte nach Anlageklassen und Finanzinstrumenten, die erzielte Performance und die angefallenen Gebühren. Der Kunde verfügt somit über ein Dokument, das alle Informationen über seine Anlage auf übersichtliche Weise enthält.

Die weiteren Vorteile einer Vermögensverwaltung, die sich an vermögende Kunden richtet, sind der spezialisierte Service, den dieses Anlageinstrument beinhaltet, die Portfolioverwaltung über einen professionellen Verwalter und die Anpassung der Anlageentscheidungen an die spezifischen Bedürfnisse des Kunden.



## VERMÖGENSVERWALTUNG: WAS IST DAS?

Eine Vermögensverwaltung (englisch: Asset Management; heute gelegentlich auch als „Wealth Management“ bezeichnet) betreut das Vermögen eines Kunden. Die Vermögensverwaltung ist eine Finanzdienstleistung, die sich mit der Verwaltung von in Finanzinstrumenten angelegtem Vermögen befasst. Der Vermögensverwalter trifft dabei auch Anlageentscheidungen im eigenen Ermessen für seine Kunden.



Eurizon Capital SGR S.p.A. ist führend in der Vermögensverwaltung in Europa und kann auf eine mehr als 30-jährige Geschichte zurückblicken. Das Unternehmen ist in 25 Ländern tätig und verfügt über eigene Niederlassungen in Deutschland, Frankreich, Spanien und in der Schweiz.

# DIE MACHT DER IDEEN

Mut zur Veränderung & zum Risiko – Eintauchen in eine neue Welt

**F**rancesco Tava erzählt uns von seinem außergewöhnlichen unternehmerischen Abenteuer. Wie er das Unternehmen, das seine Familie seit drei Generationen führte, erfolgreich umkrempelte und revolutionierte. Von der Herstellung von Kacheln für Kachelöfen zu jener von Amphoren für die Weinbereitung, und noch dazu in kürzester Zeit führend am Weltmarkt wurde.

**Das renommierte Wirtschaftsmagazin Forbes widmete Ihnen einen Artikel mit der Überschrift: „Von null auf zwei Millionen Euro in fünf Jahren“, aus denen inzwischen sechs Millionen geworden sind. Alles begann mit einer Idee. Wie hat das Abenteuer angefangen?**

**Tava:** Obwohl mich das Produkt, nämlich Kacheln für Kachelöfen – eine Tradition meiner Familie seit drei Generationen – nicht sonderlich interessierte, setzte ich zunächst die Herstellung fort. Zur gleichen Zeit lud mich ein Freund zu einer Weinverkostung ein. Dort lernte ich Winzer kennen, die Amphoren verwendeten, die sie von spanischen Handwerkern erworben hatten. Mit Begeisterung und etwas Leichtsinn machte ich mich an die Herstellung von Weinamphoren, da ich über Brennöfen und das notwendige Rohmaterial verfügte. Nach mehreren entscheidenden Begegnungen und mit einigen guten Ideen widmete ich mich ganz diesem Projekt und begann mit der eigentlichen unternehmerischen Tätigkeit. Ich hätte nie gedacht, dass ich die Familientradition fortsetzen würde, indem ich sie völlig umkrempeln und ein Produkt schaffen würde, das es vorher nicht gab.

**Ihr Erfolgsgeheimnis?**

**Tava:** Dem Erfolg liegt zunächst ein knapp abgewendeter Konkurs zugrunde, zurückzuführen auf den allgemeinen Einbruch der Nachfrage nach Kachelöfen, gefolgt von der Tatsache, eine Marktnische entdeckt zu haben, die sich in einer Expansionsphase befindet. Es folgte eine vollständige Umstrukturierung des Unternehmens, mit dem Fokus auf Forschung und Qualität. Wir haben eine Amphore entwickelt, die unter Wahrung der Tradition und dank innovativer Lösungen eine optimale Weinherstellung gewährleistet. Und gerade weil unsere Handwerker im Unternehmen mit größtmöglicher Sorgfalt arbeiten und alles zur Gänze von Hand ausführen, konnten wir uns in allen Weinregionen der Welt etablieren.



Francesco Tava, Gründer und Inhaber des Unternehmens Tava, weltweit führend in der Herstellung von handgemachten Weinamphoren.

**Aber die Qualität, auch infolge der vollständigen Handarbeit, kostet. Ein Handicap?**

**Tava:** Wir sind teuer; 30% über dem Durchschnitt, und wir gewähren keine Rabatte. Qualität und Handarbeit bedingen sich gegenseitig und sind für uns wichtig. Deshalb stellen wir unsere Mitarbeiter, die echte Handwerker und keine einfachen Arbeiter sind, mit unbefristeten Verträgen an: Sie müssen sich als Teil des Unternehmens fühlen, um ihr Bestes geben zu können. Wir haben junge Menschen aus dem Trentino, aber auch aus Ghana, Albanien, Nigeria, Marokko und Gambia.

**Neben höchster Qualität bildet auch eine ständige Innovation ein unverzichtbarer Erfolgsfaktor?**

**Tava:** In diesen Jahren haben wir viel in Forschung investiert, insbesondere wie sich Terrakotta und Wein gegenseitig bedingen. Auf diese Weise können wir die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen steigern, was sich auch in der Zertifizierung unserer Produkte niederschlägt. Die Weinherstellung in Am-

**„Dem Erfolg liegt zunächst ein knapp abgewendeter Konkurs zugrunde, gefolgt von der Entdeckung einer Marktnische, die sich in einer Expansionsphase befindet. Es folgte eine komplette Produktionsumstellung, mit dem Fokus auf Innovation, Forschung und Qualität.“**

phoren soll den Geschmack so wenig wie möglich beeinflussen bzw. es der Rebsorte ermöglichen, ihre Eigenschaften bestmöglich zu entfalten.

**Warum so viele Pflanzen in der Produktionshalle, fast wie in einem Regenwald? Es sieht eher nach einer Ausstellungshalle als nach einer Fabrikhalle aus.**



## Das Unternehmen

Am 1. Mai 2015 hat das Unternehmen offiziell die neue Tätigkeit aufgenommen, nämlich die Herstellung von Weinamphoren: **In nur wenigen Jahren erobern die Tava-Amphoren die Welt.** Eine Chronik des Erfolgs: Vor der Produktionsumstellung, von Kacheln für Kachelöfen zu Weinamphoren, betrug der Umsatz Ende 2014 nur 13.000 Euro. Im ersten Jahr der Produktion der ersten Amphoren wurde Ende 2015 ein Umsatz von 120.000 Euro erzielt. 2016 begann der Export nach Frankreich und so erreichte dieser 360.000 Euro, der sich im folgenden

Jahr verdoppelte. Im Jahr 2018 lag er bei 1,4 Millionen und stieg bis Ende 2019 auf zwei Millionen Euro. **Heute erzielt das Unternehmen mit Sitz in Mori im Trentino einen Umsatz von sechs Millionen Euro und beschäftigt 36 Mitarbeiter/-innen. 75% der Produktion wird ins Ausland exportiert.** An erster Stelle steht **Frankreich**, insbesondere das Weinbaugebiet Bordeaux. Weltweit beliefert Tava mehr als **1.700 Winzer** in allen wichtigen Weinanbaugebieten: **Nord- und Südamerika, Südafrika, Osteuropa, Neuseeland und Australien.**

## Sitz: Mori, Trentino



QR-Code zum Video-Interview



## FRANCESCO TAVA IM INTERVIEW

### Zur Person

Francesco Tava studierte zunächst Philosophie an der Uni Padua, musste das Studium aber abbrechen und nach Hause zurückkehren. Sein Vater war verunglückt, und so musste er den kleinen Handwerksbetrieb übernehmen, der seit drei Generationen Kacheln für Kachelöfen herstellte. Für ihn bedeutete dies persönlich eine **große Umstellung** vom sorglosen Studenten zum verantwortungsbewussten Unternehmer. Gleichzeitig hat er eine **geniale Intuition**, eine bahnbrechende Idee, nämlich die Herstellung von Weinamphoren, in dem er die traditionsreiche Handwerkserfahrung seiner Familie, die in drei Generationen aufgebaut worden ist, mit Innovation verbindet. **Mit Leib und Seele stürzt er sich in das neue unternehmerische Abenteuer.** Nicht ohne Schwierigkeiten werden die ersten beiden Prototypen von Weinamphoren hergestellt, die er mit großem Erfolg vermarktet. Es spricht sich herum, dass es ein Unternehmen gibt, das Amphoren herstellt, die für Gärung, Reifung und modernste Weinherstellung bestens geeignet sind. Heute exportiert er seine Produkte weltweit.

**Wohl nicht nur zur Verschönerung?**

**Tava:** Wir haben innen rund um die Produktionshalle eine grüne Wand mit mehr als 780 Pflanzen angelegt, um das Mikroklima zu regeln, damit ein optimales, d.h. langsames und gleichmäßiges Trocknen des Tons gewährleistet wird. Die Pflanzen regulieren perfekt die für die Verarbeitung des Tons erforderliche Feuchtigkeit in der Produktionshalle.

**Pläne für die Zukunft?**

**Tava:** Das baldige Erreichen eines Umsatzes von 7 Millionen Euro. Dies wird uns ermöglichen, die 5-Tage-Woche für unsere Mitarbeiter einzuführen, voraussichtlich schon 2025. Im Herbst dieses Jahres werden wir, zuerst in Mailand und dann in Bordeaux, ein revolutionäres neues Produkt vorstellen.

# DIE KUNDEN IMMER IM MITTELPUNKT!

Retail, Geschäftskunden, Corporate und Private Banking: das Vertriebsmodell der Gruppe Sparkasse

**Wir leben in einer Zeit, die von starkem Wandel in der Bankenwelt geprägt ist. Wir sind uns dessen bewusst und sind überzeugt, dass wir uns nur dann behaupten können, wenn wir die Kunden stets in den Mittelpunkt stellen. Dies ist das Leitmotiv des Vertriebsmodells der Gruppe Sparkasse mit seinen Säulen: Retail, Geschäftskunden, Corporate und Private Banking.**

**D**ie Ansprüche der Kundinnen und Kunden bestmöglich zu erfüllen – das ist das Ziel des Vertriebsmodells der Gruppe Sparkasse, das auch in der von der Sparkasse übernommenen CiviBank umgesetzt wurde. Das Vertriebsmodell gründet auf vier Säulen, d.h. spezialisierte Organisationseinheiten, welche Retail-, Geschäfts-, Corporate- und Private-Kunden betreuen. Zudem ist das Territorium, das die Bank bedient, in Bezirke unterteilt. Was bedeutet dies im Detail? Nachstehend die Antworten auf die Frage.

## SPEZIALISIERUNG UND NÄHE ZUM TERRITORIUM

Das Vertriebsmodell der Gruppe Sparkasse gründet auf folgenden zwei Eckpfeilern:

- ✓ stärkere Spezialisierung in Form von vier verschiedenen Organisationseinheiten bzw. Strukturen: **Retail** (Sparer und Kleinunternehmen im Allgemeinen), **Geschäftskunden** (mittlere Unternehmen), **Corporate** (Großunternehmen) und **Private** (d.h. Kunden mit einem beträchtlichen persönlichen oder Familienvermögen);
- ✓ Nähe zum Territorium, indem **territoriale Bezirke** mit eigenen Organisationseinheiten und Strukturen geschaffen werden.

## FORTLAUFENDE SCHULUNG

Hinzu kommt die intensive und fortlaufende **Schulung der Vertriebsmitarbeiter/-innen**, um sowohl die technischen Kenntnisse, als auch die Fähigkeiten, dauerhafte Kundenbeziehungen aufzubauen, zu optimieren.

## DIE AUFMERKSAMKEIT GILT DEN KUNDEN

Die Gruppe Sparkasse zeichnet sich durch eine **neue Form der „Willkommenskultur“** aus. Unsere Kunden sollen sich wohlfühlen und unsere Aufmerksamkeit erfahren. Das beginnt mit einem herzlichen Willkommen in der Filiale. Hinzu kommt ein proaktives Verhalten, um dank Professionalität und einer gelebten Kundenbeziehung, diese stets zu pflegen und eine langfristige Loyalität aufzubauen.

## MASSGESCHNEIDERTE DIENSTLEISTUNGEN

„Um die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Generaldirektion zu stärken und eine Betreuung des Territoriums vor Ort zu gewährleisten, wurden neuartige **Bezirke** geschaffen. Dabei handelt es sich um territoriale Organisationsstrukturen mit unternehmerischer Verantwortung und Entscheidungsautonomie in der Betreuung von Privat- bzw. Firmenkunden“, betont



Unsere Kunden sollen sich wohlfühlen und unsere Aufmerksamkeit erfahren. Das beginnt mit einem herzlichen Willkommen. Hinzu kommt ein proaktives Verhalten, um dank Professionalität und einer gelebten Kundenbeziehung, alle sich ergebenden Möglichkeiten zu nutzen.

**Moritz Moroder**, Verantwortlicher der Direktion Commercial Banking mit den Strukturen „**Retail**“ (das Vertriebsnetz der Filialen) und „**Geschäftskunden**“ (die Berater/-innen, die KMU betreuen). „Unsere Kunden sollen sich in der Filiale wohlfühlen und unsere Aufmerksamkeit erfahren. Auch bei den Geschäftskunden gilt es alle Möglichkeiten zu nutzen, um die Be-

*Professionalität, oder einfacher gesagt, Kompetenz und Höflichkeit zu bieten. Dabei stehen die Kundinnen und Kunden (und jede/r einzelne Mitarbeiter/in) immer im Mittelpunkt!“*

## DIE BESTEN FACHKOMPETENZEN

„In der Struktur **Corporate Banking** bündeln sich die Fachkompetenzen unserer Bank, um Unternehmen mit komplexen Anforderungen zu unterstützen, die einen spezialisierten und maßgeschneiderten Beratungsansatz erfordern,“ erklärt **Emiliano Picello**, Verantwortlicher der Direktion

Corporate Banking der gesamten Gruppe Sparkasse (einschließlich CiviBank) sowie Verantwortlicher Private Banking in der Sparkasse: „Im **Private Banking** bieten wir bestmögliche Vermögensveranlagung, maßgeschneidert auf das Anlegerprofil des Kunden und exklusive Investitionsmöglichkeiten.“



## IM DIENSTE VON BESTEHENDEN UND NEUEN KUNDEN

Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass der Fokus des Vertriebsmodells der Gruppe Sparkasse folgende Ziele verfolgt:

- ✓ die Kundenbindung erhöhen, Zeit in die Pflege und den Ausbau der Kundenbeziehungen investieren und Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen;
- ✓ Erhöhung der Marktanteile in allen Geschäftsbereichen durch Gewinnung von Neukunden.

In diesem Zusammenhang sind die Mitarbeiter/-innen ein wesentlicher Bezugspunkt zwischen Kunden und Bank.

**„Wir leben in einer Zeit, die von starkem Wandel geprägt ist. Wir sind überzeugt, dass wir uns nur dann in Zukunft behaupten können, wenn wir die Kunden stets in den Mittelpunkt stellen.“**

ziehung zu pflegen und auszubauen,“ so Moroder und meint abschließend: „Wir streben eine maßgeschneiderte Betreuung an, dank einer schlankeren Struktur im Vergleich zu Großbanken – genau das zeichnet uns als Territorialbank aus.“

## TERRITORIALE BANK

„Dieses Vertriebsmodell ist in den letzten Monaten auch in der CiviBank erfolgreich umgesetzt worden, die seit kurzem Teil der Gruppe Sparkasse ist,“ erklärt **Giuliano Talò**, Verantwortlicher der Direktion Vertrieb der CiviBank, und fügt hinzu: „Ziel ist es, Referenzbank in unserem Territorium in Friaul zu werden und nicht mehr nur als die Bank zu gelten, an die man sich wendet, wenn man einen Kredit braucht. Jede und jeder von uns beginnt seinen Arbeitstag mit diesen Aufgaben. Es gilt, Vertrauen gegenüber unseren Kunden zu generieren und neue Kunden zu gewinnen. Tag für Tag! Gleichzeitig intensivieren wir in Schulungen für unsere Mitarbeiter/-innen. Ziel ist, optimale Kundenpflege und höchste





## JANNIK SINNER, DIE NEUE NUMMER 1

Es besteht bereits seit einigen eine besondere Verbindung zwischen unserer Sparkasse und Jannik Sinner, die neuer Nummer 1 der ATP-Rangliste. Der 22-Jährige ist der erste Südtiroler, der es an die Spitze des Tennissports geschafft hat und die Nummer 1 einer Weltsportart ist, und der sich den Platz auf dem Gipfel mehr als verdient und hart erarbeitet hat.

Der damals erst 18 Jahre junge und bereits angehende Superstar gewann die zehnte Auflage des „Sparkasse ATP Challenger“ in Gröden im Jahr 2019. Im Bild die Preisüberreichung mit dem Beauftragten Verwalter und Generaldirektor der Sparkasse, Nicola Calabrò.

Außerdem haben die Sparkasse und die Sportanlagen Sexten, wo Tennistar Jannik Sinner das Tennisspielen erlernt hat, kürzlich eine weitreichende Partnerschaft abgeschlossen.

„Die Sparkasse ist seit jeher im Sportsponsoring engagiert. Umso mehr sind wir besonders erfreut, Sponsor nicht nur der Tennishalle zu sein, in der Jannik Sinner seine ersten Bälle schlug, sondern der gesamten Sportanlagen Sexten,“ betonte Nicola Calabrò anlässlich der offiziellen Besiegelung der Partnerschaft.

„Es freut uns, mit der Südtiroler Sparkasse als landesweite Institution und bedeutenden Sportsponsor dieses Abkommen geschlossen und die Bank als Partner gewonnen zu haben. Die Sportanlagen liegen uns als Heimatgemeinde von Jannik Sinner besonders am Herzen, und es besteht bereits eine Machbarkeitsstudie für deren Ausbau,“ erklärte der Bürgermeister von Sexten, Thomas Summerer. Anwesend waren zudem der Präsident des Verwaltungsrates des „Sonderbetriebes Sportanlagen Sexten“ Heinrich Messner, Vizebürgermeister



Christoph Rainer sowie von Seiten der Sparkasse der Verantwortliche Direktion Commercial Banking, Moritz Moroder, Bezirksleiter Christian Giorgi und der Direktor der Filiale Innichen, Damian Töchterle.



Freuen sich über die neue Sponsoring-Partnerschaft: (v.l.n.r.) Christoph Rainer, Heinrich Messner, Nicola Calabrò, Thomas Summerer, Moritz Moroder, Damian Töchterle und Christian Giorgi.



Nicola Calabrò, Thomas Summerer, Heinrich Messner.

### NACH VORNE BLICKEN

## MODERN, HELL UND EINLADEND

Die Filialen nach dem innovativen Konzept „Nach vorne blicken“

Wir stellen Ihnen die Filialen, die letztlich nach dem innovativen Konzept „Nach vorne blicken“ neu gestaltet wurden, mit ihren Teams vor und möchten erfahren, wie dies von den Kund/-innen aufgenommen wurde.

### INNICHEN

Die Filiale in der Marktgemeinde Innichen bildet einen Fixpunkt im Ort. „Das neue Konzept wurde von den Kunden und Mitarbeitern sehr gut aufgenommen. Die Filiale erstrahlt in neuem Glanz und alles ist geordnet und sauber. Die Beratung mit dem großen Bildschirm ist sehr professionell, und der Austausch untereinander ist durch das Großraumbüro häufiger geworden,“ berichtet **Damian Töchterle**, Direktor der Filiale.

### FELTRE

In der alten Bischofsstadt Feltre befindet sich die Filiale in einem historischen Palast im Zentrum. „Die Kunden schätzen sowohl die Restaurierung, als auch die Neugestaltung. Die beiden Seelen des Gebäudes, harmonieren gut miteinander. Einerseits kann man die gelungene Restaurierung des wertvollen historischen Saals der Bank sehen. Andererseits schätzen die Kunden auch den neuen, funktionalen Welcome Desk am Eingang, die modernen Beratungsräume, die kleinen Lounges zum Empfang der Kunden – sie stehen für Innovation, Modernität und für den Blick in die Zukunft,“ erklärt **Simone Zago**, Direktor der Filiale.

### SCHLANDERS

Wir befinden uns in Schlanders, eine der sieben Gründungssparkassen, die in den sieben Bienen im Logo der Sparkasse „verewigt“ sind: „Den Kunden gefällt die moderne, helle und einladende Filiale. Dass sich die Bankomatschalter nun innerhalb dieser befinden, wissen die Kunden sehr zu schätzen und nutzen diese auch häufiger. Die neuen Beratungsräume kommen sehr gut an, die Beratungsschalter ebenso, da sich die Kunden nun dort auch setzen können und mehr Privatsphäre haben. Die Mitarbeiter/-innen ihrerseits loben die hellen Arbeitsplätze und die moderne Technik,“ erzählt **Andreas Zischg**, Direktor der Filiale.



Das Team in Innichen: (v.l.n.r.) Christian Kobler, Daniela Festini, Laura Silvestri, Sarah Taschler, Pirmin Villgrater, Lisa Strobl, Michael Gruber, Lukas Pörnbacher, William Walter Costa, Damian Töchterle und Elias Oberbichler.



Das Team in Feltre gemeinsam mit der Führungsspitze der Bank anlässlich der Einweihung der Filiale. V.l.n.r. Cinzia Pauletto, Michela Faoro, Mariavittoria Pizzolato, Damiano Spada, Nicola Calabrò, Mirco Magnanini, Caterina Velo, Simone Zago, Alessandra Ferro, Sabrina Tonet, Anna Rosada, Simona Dalla Rosa, Antonella Conedera und Monica Zanella.



Das Team in Schlanders: (v.l.n.r.) Noah Pichler, Klaus Trafoier, Barbara Platzgummer, Andreas Zischg, Andreas Götsch, Myriam Mantinger, Thomas Tragust, Armando Shehi und Kevin Nischler.

# WICHTIGER GENERATIONSWECHSEL

162 neue junge Mitarbeiter/-innen wurden in der Sparkasse und CiviBank im Jahr 2023 aufgenommen

Diese sind Teil eines bedeutenden Generationswechsels im Rahmen der Wachstumsstrategie.



Barbara Rossi,  
International Desk

### Warum hast du dich entschieden, in der Sparkasse zu arbeiten?

**Barbara Rossi:** Ich habe mich für die Sparkasse entschieden, weil ich auf der Suche nach Möglichkeiten zur beruflichen Weiterentwicklung in einem dynamischen Arbeitsumfeld war. Dabei habe ich festgestellt, dass die Unternehmenskultur der Sparkasse auf Teamwork, Innovation und persönliche Entwicklung ausgerichtet ist. Diese Faktoren bieten ein besonders anregendes Arbeitsumfeld.

### Was gefällt dir in der Sparkasse besonders?

**Barbara Rossi:** Für mich ist es etwas Besonderes, in unserer Bank zu arbeiten. Sie hat starke territoriale Wurzeln, die es ihr ermöglichen, die Kunden individuell zu betreuen und qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten. Gleichzeitig ist sie aber auch gut strukturiert und organisiert wie eine große Bankengruppe.

QR-Code zum Video-Interview



### Warum hast du dich entschieden, in der Sparkasse zu arbeiten?

**Alex Demetz:** Ich war auf der Suche nach einem interessanten Arbeitsplatz im Bankensektor. Da die Sparkasse ein strukturiertes und renommiertes Kreditinstitut ist, habe ich mich dazu entschlossen, mich für eine Stelle zu bewerben. Zudem habe ich viele positive Rückmeldungen von meinen Kollegen erhalten, die bereits seit einigen Jahren in der Sparkasse tätig sind.

### Was gefällt dir in der Sparkasse besonders?

**Alex Demetz:** Was mir besonders an meiner Arbeit in der Sparkasse gefällt, ist die Vielfalt der Aufgaben, die dieser Beruf mit sich bringt. Jeder Bereich erfordert ein breites Wissen und Feingefühl im Umgang mit den Kunden. Die Arbeit in der Sparkasse bietet mir die Möglichkeit, mit Menschen zu arbeiten und auf ihre individuellen Bedürfnisse einzugehen. Zudem habe ich umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten, die es uns Mitarbeitern ermöglichen, stets auf dem neuesten Stand zu sein.

QR-Code zum Video-Interview



Alex Demetz,  
Filiale Meran

