

## Pressemitteilung

**Haslach, 19.01.2019**

**Interview mit Herrn Carlo Carosi, Vorstandsmitglied der Sparkasse Haslach-Zell.**

**Herr Carlo Carosi wurde zum 1. Januar 2019 Vorstandsmitglied der Sparkasse Haslach-Zell. Gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden Bernd Jacobs leitet er die Sparkasse.**

**Herr Carosi, seit dem 01.01.2019 sind Sie neuer „zweiter Mann“ bei der Sparkasse Haslach-Zell. Freuen Sie sich auf Ihre neue Aufgabe?**

„Aber sicher freue ich mich! Ich habe mich als interner Mitarbeiter auf die bundesweit ausgeschriebene Stelle beworben und einen sehr anspruchsvollen Bewerbungsprozess am Ende erfolgreich durchlaufen. Insofern freut man sich natürlich auch, wenn man sein Ziel erreicht hat. Und was den „zweiten Mann“ angeht: Der Vorstand eines Kreditinstituts besteht aufgrund des sogenannten „Vier-Augen-Prinzips“ aus mindestens zwei Personen. Bei der Sparkasse Haslach-Zell besteht der Vorstand aktuell aus Bernd Jacobs und mir. Die Zuständigkeiten haben wir uns natürlich aufgeteilt. Wichtige Entscheidungen werden jedoch stets gemeinsam getroffen. Hinzu kommt, dass wir uns gemäß der Geschäftsordnung im Vorstand gegenseitig vertreten. Einen „ersten“ und „zweiten“ Mann gibt es insofern nicht.“

**Was denken Sie, wird Ihr neues Aufgabengebiet eine große Umstellung für Sie werden?**

„Ja und Nein. Einerseits fühle ich mich gut vorbereitet, weil mir diverse Vorstandsthemen schon von früheren Tätigkeiten alles andere als fremd sind, ich meinen Vorgänger schon seit 14 Jahren vertreten durfte und als Führungskraft schon bisher bei strategischen Entscheidungen eingebunden war. Andererseits ist die Arbeit als Vorstand natürlich nochmals deutlich verantwortungsvoller und die Themenvielfalt eine sehr Große. Aber gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen Bernd Jacobs, den Führungskräften und MitarbeiterInnen sowie den Gremien der Sparkasse bin ich guter Dinge, dass wir zusammen sehr gute Arbeit leisten werden.“

**Was möchten Sie künftig anders machen, als Ihr Vorgänger Klaus Minarsch?**

„Ich betrachte die Sparkasse aktuell als gut aufgestellt. Wie bereits ausgeführt, wurden wichtige Themen ja auch nicht von einem Vorstandsmitglied alleine entschieden, sondern stets im Gesamtvorstand bzw. unter Einbeziehung der Führungskräfte oder Gremien. Da „Stillstand“ jedoch bekanntermaßen ein „Rückschritt“ darstellt und dies für ein regionales Kreditinstitut ganz besonders gilt, ist es nun wichtig, die Sparkasse auf die kommenden Herausforderungen auszurichten.“

## **An welche Herausforderungen denken Sie da ganz besonders?**

„Sehr wichtig erscheint mir, bei unseren Kunden im Kinzig-, Gutach-und Harmersbachtal ins Bewusstsein zu rücken, was wir sind, wofür wir stehen und welche enorme Veränderung wir aktuell durchmachen: Beispielsweise wurde unsere ehemalige Haupteinnahmequelle, der Zins, quasi komplett abgeschafft und die Digitalisierung hat enorme Auswirkungen auf das Verhalten unserer Kunden. Und um künftige Banken Krisen – von Großbanken, wohl gemerkt – zu vermeiden, überlegt sich der Gesetzgeber immer neue Anforderungen und Formalitäten. Hierüber möchte ich keinesfalls jammern. Wenn wir aber gezwungenermaßen darauf unternehmerisch reagieren, verkennt der Kunde mitunter Ursache und Wirkung.“

## **Was meinen Sie? Können Sie noch etwas konkreter werden?**

„Sehr gerne. Nehmen Sie z. B. den Sparzins. Schon im Sparkassengesetz ist als eine unserer Aufgaben verankert, dass wir Anreize zum Sparen geben sollen. Die Kreditzinsen sind jedoch massiv gesunken. Und wenn wir Geld bei der EZB zwischenparken, wird uns hierfür ein „Strafzins“ in Höhe von 0,40% p.a. in Rechnung gestellt (Ziel der EZB ist es ja, dass das Geld nicht geparkt wird, sondern in den Wirtschaftskreislauf kommt, um Wachstum zu erzeugen). Wenn nun aber eine Geschäftsbank dieses „Verwahrtgelt“ an ihre Kunden 1:1 weitergibt, sind die Kunden nachvollziehbarerweise total verunsichert und die Verbraucherverbände laufen dagegen Sturm. Oder das Thema „Gebühren“: In der Vergangenheit wurden über den Zinsertrag quasi sämtliche Bankdienstleistungen „quersubventioniert“. Da es nun deutlich weniger Zinsertrag gibt, kommt eine Bank nicht umhin, diese Sonder-Dienstleistungen auch verursachungsgerecht zu bepreisen. Beim Kunden kommt es jedoch nicht unbedingt an, dass er deutlich weniger Zinsen bezahlen muss, sondern viel mehr dass die Preise steigen. Wenn der Kunde nun auf Auslandsbanken ausweicht, die in Deutschland keine Steuern zahlen oder auf Großbanken, die vom deutschen Steuerzahlern gestützt werden mussten, scheint das wenig sachgerecht. Oder nehmen Sie das Thema „Filialen“: Schon immer war es unser Ziel, mit Filialen Präsenz vor Ort zu zeigen. Der Kunde weicht jedoch immer mehr auf digitale Kanäle wie z.B. das Internet oder die Apps auf dem Smartphone aus oder er ruft uns an. Wir haben dies erkannt und entsprechend reagiert. In der öffentlichen Wahrnehmung ist jedoch sehr viel stärker im Fokus, wenn eine Filiale in einem Dorf geschlossen wird (obwohl diese kaum noch besucht wird), als wenn wir eine neue „Filiale“ eröffnen (wie z.B. unsere Internet-Filiale und das KundenServiceCenter oder das mobile Bezahlen an der Ladenkasse mit dem Handy mittels einer Bezahl-App). Diese Beispiele ließen sich quasi beliebig fortsetzen (z.B. die diversen Formalitäten bei einer Wohnbaufinanzierung oder einem Wertpapierkauf, die den Verbraucher schützen sollen). Unsere Aufgabe wird es sein, in Bezug auf die weiter steigenden Anforderungen an uns, kluge Lösungen zu finden, unsere Kunden hierbei „mitzunehmen“ und außerdem zu verdeutlichen, warum eine Sparkasse vor Ort in Geldangelegenheiten ein verlässlicherer Partner ist, als eine ausländische Bank im Internet.“

## **Was kann die Sparkasse Haslach-Zell denn besser, als eine Internet-Bank?**

„Sehr vieles! Bei Geldgeschäften geht es in erster Linie um Vertrauen. Sparkassen genießen deutschlandweit das höchste Kundenvertrauen. Bei uns haben die Kunden einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort, den sie kennen. Bei Fragen und Problemen, sind unsere Mitarbeiter – bis hin zum Vorstand – im Bedarfsfall für sie da. Weiter kann man mit uns über viele „Kanäle“ kommunizieren. Exakt den, welcher der Kunde gerade wünscht - persönlich, im Internet, über sein Smartphone, telefonisch oder per email. Wir sind eben ein „Multikanalanbieter“ und lassen sie nicht in Endlos-Warteschleifen hängen. Daneben kann es gerade in Geldangelegenheiten und langen Laufzeiten auch mal zu unvorhergesehenen Problemen kommen. Bei uns verhandeln sie nicht mit einem anonymen Ansprechpartner in Frankfurt oder Bonn, sondern mit einem bekannten Gesicht vor Ort, um gemeinsam eine gute Lösung zu finden. Und last but not least zahlen wir unsere Steuern hier vor Ort, wir fördern Vereine, gemeinnützige und caritative Zwecke etc. hier in unserer Region, unsere Mitarbeiter kommen aus der Gegend, d.h. wer bei uns Kunde ist, kann dies sogar mit einem guten Gewissen sein.“

### **Ist aber eine Sparkasse nicht vergleichsweise „teuer“?**

„Bei „vergleichsweise teuer“ stellt sich natürlich zunächst die Frage, „im Vergleich zu was?“, sprich: Können die angebotenen Leistungen überhaupt miteinander verglichen werden? Auch in anderen Branchen kann ein „Made-in-Germany“-Premium-Anbieter aus dem Kinzigtal nicht mit einem Billiglieferanten aus China verglichen werden. Die Sparkasse Haslach-Zell ist ein Qualitätsanbieter mit klarem Bekenntnis zu unserer Region. Unsere Preise und Leistungen sind attraktiv und absolut konkurrenzfähig. Wir können und wollen aber keinesfalls immer der Billigste sein! Wer will das schon? Wir möchten unseren Kunden vielmehr als Sparkasse mit den Partnern des Sparkassen Finanzverbundes ein Gesamtpaket anbieten, mit dem sie sich wohl fühlen – sowohl hinsichtlich unserer Leistungen, als auch bezüglich der Preise hierfür. Hier bieten wir z.B. mit der LBS, der DEKA, der Sparkassenversicherung, der Deutschen Leasing usw. Spitzenleistungen.“

### **Wie sehen Sie die Zukunft von Regionalbanken im Allgemeinen und jene der Sparkasse Haslach-Zell im Besonderen? Stehen aktuell Fusionen an?**

„Das Sparkassenmodell ist mittlerweile 200 Jahre alt. Die in Gesetz und Satzung verankerten Aufgaben und Ziele sind aus meiner Sicht jedoch auch heute noch aktuell: Versorgung aller Bevölkerungskreise mit geld- und kreditwirtschaftlichen Leistungen, Förderung des Sparsinns und der Vermögensbildung, Stärkung des Wettbewerbs, Wirtschaftserziehung der Jugend, Unterstützung der Kommunen. Es ist nun an uns – den Verantwortlichen der Sparkasse, aber auch den Privatpersonen, den Unternehmen und den Kommunen in unserem Geschäftsgebiet – unter Beweis zu stellen, dass Sparkassen weiterhin eine Daseinsberechtigung haben und insofern die erfolgreiche 3-Säulen-Struktur im deutschen Bankwesen auch weiterhin fortbestehen kann. Letztlich entscheiden aber die Verbraucher und unsere Kundschaft vor Ort hierüber. Welche Größe sich für ein Institut als noch ausreichend rentabel darstellt, wird die Zukunft zeigen. Ich persönlich bin vom Sparkassenmodell überzeugt und glaube, dass man auch in der Größe einer Sparkasse Haslach-Zell durch effiziente Prozesse und kluge Entscheidungen erfolgreich am Markt agieren kann. Ich halte es für vorteilhaft, wenn man durch Zusammenschlüsse nicht zu groß wird und Entscheidungen weiterhin „vor Ort“ getroffen werden. Einen Zusammenschluss hier im Kinzigtal kann ich mir persönlich gut vorstellen. Dies hätte viele Vorteile für alle Beteiligten. Ob es mittel- oder langfristig einmal dazu kommt, wird die Zukunft zeigen.“

### **Verraten Sie uns auch noch etwas Persönliches von sich?**

„Aber klar (lacht), da gibt es keine Geheimnisse: Ich bin 49 Jahre alt, bin in Hornberg geboren und wohne mit meiner Ehefrau Cathérine zwischenzeitlich in Haslach. Nach verschiedenen beruflichen Stationen außerhalb bin ich bereits 2002 wieder in meine Heimat zurückgekehrt. Ich mag die schöne Gegend hier und die Leute, die in unserer Region leben. In meiner Freizeit gehe ich gerne eine Runde joggen oder biken, treffe mich mit der Familie oder Freunden und verreise gerne, insbesondere in die Berge.“