

LA RIVISTA PER GLI INVESTIMENTI DI BCG

 Banca Cantonale  
Grigione

# ORIZZONTI

INVERNO  
2022

Marco Sacchet  
Responsabile Private Banking  
e Clientela istituzionale

Gabriella Tuena  
Responsabile Private Banking  
St. Moritz

«La consulenza  
ha un ruolo centrale  
nella BCG».

**«L'obiettivo è e rimane  
una consulenza completa  
e conforme alle esigenze  
della nostra clientela».**



Possiamo essere orgogliosi dei risultati che la nostra banca ha conseguito negli ultimi 20 anni. Senza trascurare l'attività di credito o retail, siamo riusciti ad aumentare nettamente l'importanza dell'attività di investimento. Ci avvaliamo di un team di consulenti motivato e altamente qualificato e di un Investment Center professionalmente organizzato e competente, che è in grado di distinguersi ben oltre il nostro Cantone. Grazie ai nostri servizi di pianificazione finanziaria, inoltre, offriamo una proposta commerciale unica che è l'invidia dei nostri concorrenti.

Retrospectiva: quando la nostra banca è stata quasi rivoluzionata nel 2003, il Private Banking era ancora un «prodotto di nicchia». I settori dominanti erano, da un lato, l'attività di credito per le aziende e, dall'altro, l'attività retail con ipoteche, fondi, soluzioni previdenziali e conti. Ma in qualità di banca, ci siamo anche ispirati al vecchio detto utilizzato in borsa «Non mettere tutte le uova in un unico paniere». Un progetto interno ha segnato l'inizio dell'ampliamento accelerato dell'attività di investimento. L'obiettivo era chiaro: ridurre la dipendenza dalle operazioni sul differenziale degli interessi e, allo stesso tempo, restare fedeli al nostro carattere di banca universale, ovvero offrire alla clientela una consulenza completa.

Oggi, sia la nostra clientela che noi in quanto banca beneficiamo in egual misura di questi cambiamenti. Il Private Banking della BCG comprende attualmente 17 team nei Grigioni, con 160 collaboratori e collaboratrici che ogni giorno si impegnano per garantire la migliore esperienza di consulenza di sempre. In questa rivista sono riportati ulteriori fatti interessanti sul nostro Private Banking e su altri argomenti.

A handwritten signature in white ink on a dark blue background. The signature is stylized and appears to be 'T. Roth'.

#### Thomas Roth

Responsabile unità operativa Mercati  
Membro della Direzione generale



## «Il Relationship Management è la nuova frontiera della consulenza».

Il successo del Private Banking dipende fortemente dalla consulenza. Marco Sacchet, Responsabile Private Banking e Clientela istituzionale, e Gabriella Tuena, Responsabile Private Banking St. Moritz, si esprimono in merito all'approccio di consulenza della BCG e al Private Banking di domani.

## Interesse genuino.

Ogni persona ha esigenze e valori individuali, anche in materia di investimenti. L'arte di fornire una consulenza eccellente consiste nel tradurre questa diversità in una soluzione di investimento adeguata. L'interesse genuino per le persone e il know-how delle specialiste e degli specialisti della BCG costituiscono la base per una relazione di successo nel Private Banking.




## 20

## Donne artefici del proprio destino.

In media, le rendite di vecchiaia delle donne in Svizzera sono di oltre un terzo inferiori a quelle degli uomini. Per poter condurre una vita autodeterminata nell'anzianità, è essenziale che le donne si occupino per tempo della loro situazione finanziaria. La BCG sostiene le donne nell'ambito della previdenza privata e nel raggiungimento dei loro obiettivi finanziari.



- 
- In primo piano
  - 6 «Il Relationship Management è la nuova frontiera della consulenza».**
  - Punto di vista della BCG
  - 11 La persona al centro di tutto.**
  - Filosofia di investimento BCG
  - 12 Esigenze uniche della clientela, soluzioni di investimento individuali.**
  - Sostenibilità nell'attività di investimento
  - 14 Obiettivi climatici nell'approccio alla sostenibilità della BCG.**
  - Politica di investimento BCG
  - 16 Intatti i presupposti per un anno di successi negli investimenti.**
  - Soluzioni di investimento BCG
  - 19 Sintesi dei fondi di investimento e dei certificati BCG.**
  - La vostra BCG
  - 20 Previdenza? Roba da donne.**



«La fiducia è un bene che  
cresce nel corso degli anni».

Gabriella Tuena,  
Responsabile Private Banking St. Moritz

# «Il Relationship Management è la nuova frontiera della consulenza».

Intervista: Jeannine Mülbrecht Foto: Mara Truog

Ogni cliente ha alcuni obiettivi individuali da raggiungere con il suo patrimonio personale. Le soluzioni di Private Banking devono quindi essere uniche come le esigenze della clientela. Per sostenere quest'ultima nel raggiungimento dei suoi obiettivi, sono necessari servizi di consulenza affidabili, servizi digitali nonché specialiste e specialisti competenti in qualità di interlocutori per tutte le questioni finanziarie. Marco Sacchet, Responsabile Private Banking e Clientela istituzionale, e Gabriella Tuena, Responsabile Private Banking St. Moritz, mostrano cosa occorre per un Private Banking di successo oggi e in futuro.

## Come descrivereste l'approccio di consulenza della BCG nel Private Banking?

**Gabriella Tuena:** La consulenza ha un ruolo centrale, perché non si fanno investimenti senza una consulenza affidabile. Per instaurare questa fiducia, le consulenti e i consulenti devono avere la capacità di consigliare ogni persona in base alle sue esigenze. L'empatia è quindi un elemento essenziale.

**Marco Sacchet:** Il Private Banking dipende fortemente dalla consulenza, che è il fattore di successo numero uno per la nostra banca. Le competenze professionali sono fondamentali, ma è molto più importante che una consulente o un consulente si interfacci volentieri con la clientela. Deve essere un piacere trattare con persone dai più svariati caratteri, bisogni e argomenti finanziari.

## Come riuscite a instaurare un rapporto di fiducia con la vostra clientela?

**Tuena:** La fiducia è un bene che cresce nel corso degli anni. Le nostre consulenti e i nostri consulenti di lunga data creano rapporti di partenariato che durano per decenni e, in alcuni casi, anche per tutta la vita.

**Sacchet:** Naturalmente, le nostre consulenti e i nostri consulenti hanno bisogno di un certo margine di manovra per raggiungere questi risultati. Possono prendersi il tempo necessario per avvicinarsi attivamente alla nostra clientela e instaurare una relazione a lungo termine.

## Oltre alla consulenza, anche le conoscenze specialistiche rivestono una notevole importanza nel Private Banking. Come si combina la gestione delle relazioni con le conoscenze specialistiche?

**Sacchet:** Il nostro obiettivo consiste nel posizionare il Private Banking al centro dei finanziamenti, degli investimenti e della pianificazione finanziaria. Le consulenti e i consulenti fungono da principale interlocutore della clientela e decidono quali conoscenze specialistiche sono necessarie nei singoli casi per soddisfare le rispettive esigenze. Agiscono quindi in qualità di Relationship Manager.

**Tuena:** Questa libertà nel campo della consulenza ci consente di coinvolgere altre specialiste e altri specialisti, ad esempio consulenti ipotecari, consulenti finanziari o collaboratrici e collaboratori dell'Investment Center, a seconda delle esigenze della clientela. Ciò è particolarmente utile in caso di richieste complesse.

**Sacchet:** A causa della crescente complessità, la consulenza da una unica fonte non è più possibile. Piuttosto, attraverso questo efficiente Relationship Management, una consulente o un consulente deve sapere quando occorre coinvolgere una specialista o uno specialista per le specifiche esigenze della clientela...

**Tuena:** ... con l'obiettivo di trovare la soluzione più semplice possibile per la clientela, unita a eccellenti risultati e a un risparmio di tempo per la clientela stessa.

### Come vi assicurate che le consulenti e i consulenti possiedano le capacità necessarie per il Private Banking?

**Sacchet:** La maggior parte delle nuove arrivate e dei nuovi arrivati ha lavorato con noi per anni prima di diventare consulente. Questo è un vantaggio, perché possiamo formare le nuove leve nel settore della consulenza. Inoltre, organizziamo regolarmente convegni specialistici e meeting per coinvolgere tutti i reparti e le regioni nello sviluppo globale del Private Banking.

**Tuena:** Personalmente, considero fondamentali anche le capacità sociali, oltre a quelle specialistiche. È importante che i giovani diventino parte del team, si mettano in gioco e, all'occorrenza, possano ricevere aiuto. Quando è possibile, cerco di abbinare un profilo junior con uno senior. È qui che nascono le storie più interessanti, perché entrambe le parti imparano l'una dall'altra, ad esempio, su argomenti come la consulenza digitale.

### Parola d'ordine «digitale»: come valuta il ruolo della digitalizzazione nel dialogo consultivo?

**Sacchet:** Quando sono apparsi i primi robo advisor, alcune consulenti e alcuni consulenti sono rimasti spiazzati. Ma ormai è chiaro a tutti che nessun robot può

sostituire la consulenza personale nel Private Banking. Tuttavia, è importante padroneggiare l'arte del digitale in tutte le sue sfaccettature, pertanto la fitness digitale è fondamentale.

### I servizi digitali sono più importanti per i millennial che per la clientela meno giovane?

**Tuena:** Oggi il mondo sta ovviamente cambiando più velocemente che mai. Tuttavia, le esigenze dei millennial sono sorprendentemente simili a quelle della clientela meno giovane. Lo vedo principalmente nei risultati che otteniamo con la consulenza: a prescindere dall'età, sia la consulente o il consulente che la clientela sono interessati a una strategia solida. In fin dei conti, per tutti il patrimonio è un mezzo per realizzare i propri obiettivi di vita.

**Sacchet:** Le generazioni più giovani hanno tendenzialmente una maggiore affinità con i canali di comunicazione digitale. Ma in definitiva, anche la clientela più giovane cerca principalmente uno scambio personale e affidabile per la propria pianificazione patrimoniale. Guadagniamo la fiducia tra le giovani investitrici e i giovani investitori, tra l'altro, attraverso l'educazione volta a rendere loro accessibili i temi finanziari. Questo crea una prima base di fiducia.



#### Marco Sacchet

**Funzione:** Responsabile Private Banking e Clientela istituzionale  
**Classe:** 1971  
**Stato di famiglia:** sposato, una figlia

**Formazione:** ha studiato giurisprudenza (lic. iur.), formazione postdiploma in economia aziendale e amministrazione fiduciaria



## Gabriella Tuena

**Funzione:** Responsabile Private Banking St. Moritz

**Classe:** 1965

**Stato di famiglia:** divorziata, due figli grandi

**Formazione:** Certified Wealth Management Advisor



### La pandemia di Covid-19 ha avuto un impatto sulla digitalizzazione del Private Banking?

**Tuena:** Fortunatamente, eravamo tecnicamente ben attrezzati per trasferire il nostro lavoro in modalità home office con breve preavviso. In un periodo di grande incertezza, è più importante che mai mantenere uno scambio diretto con la clientela e rispondere alle sue domande ed esigenze. Abbiamo avuto la flessibilità per garantire la nostra consulenza in ogni momento.

**Sacchet:** Nel frattempo, la clientela ha ripreso volentieri a venirci a trovare di persona e questo fa ovviamente molto piacere anche a noi. Ciononostante, la clientela non disdegna di ricevere ancora qualche servizio di consulenza digitale.

### Come ha influito la pandemia sulle strategie di investimento della clientela?

**Tuena:** La nostra clientela si interroga sempre più sull'importanza della sostenibilità e sulla responsabilità ad essa associata. Anche da questo punto di vista, eravamo ben posizionati già prima della pandemia. Questo ci ha consentito di offrire sempre una consulenza completa.

**Sacchet:** Quando la borsa ha subito una flessione di quasi il 30 per cento durante la prima fase della pandemia nella primavera 2020, la clientela è rimasta sorprenden-

temente calma. Ciò è dovuto principalmente alla fiducia nelle consulenti e nei consulenti, che sono stati in grado di fornire alla loro clientela valutazioni affidabili. **Tuena:** Riceviamo molti dei rapporti e delle informazioni necessarie dall'Investment Center. Questo ci consente di valutare rapidamente gli sviluppi e di sostenere in modo completo la clientela nelle sue decisioni di investimento.

### Come si evolverà il Private Banking in futuro, sia in generale che nello specifico presso la BCG?

**Sacchet:** Ogni anno ci chiediamo come si evolverà il Private Banking e come siamo posizionati sui temi di tendenza. Di una cosa sono certo: qualunque sia la destinazione del viaggio, anche tra dieci anni ci avvarremo ancora di consulenti personali.

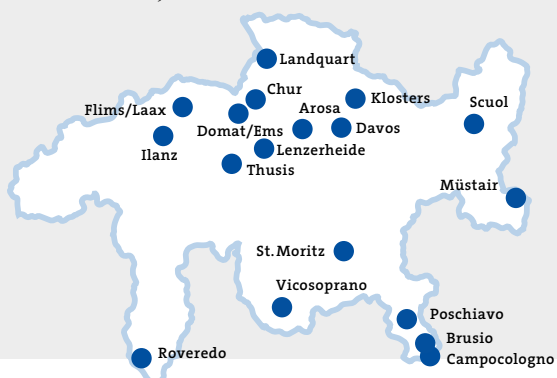
**Tuena:** Posso plasmare già oggi il Private Banking di domani: con la nostra cultura, possiamo fidelizzare e sviluppare ulteriormente sia la clientela che le consulenti e i consulenti. Finché la nostra clientela riceverà una consulenza eccellente, la BCG rimarrà il suo partner preferito.

**Sacchet:** La stabilità di un istituto è di importanza cruciale quando si decide dove investire il proprio patrimonio. La stabilità della BCG, unita alla sua flessibilità, rappresenta il miglior punto di partenza per garantire il successo anche in futuro. ■

# Facts and Figures.

Le consulenti e i consulenti del Private Banking sostengono la clientela nel raggiungimento dei suoi obiettivi personali. La fiducia è di cruciale importanza in questo settore: le relazioni di consulenza possono durare anche tutta la vita, ma solo se si basano sulla fiducia.

Oggi, sull'intero territorio dei Grigioni sono presenti **17 team di Private Banking**. Dieci anni fa, i team erano sei.



**Il 60%** degli istituti di Private Banking svizzeri affronta temi legati alla sostenibilità sul proprio sito web.



**160 dipendenti**  
Le persone che lavorano nel Private Banking presso la BCG. Dieci anni fa erano solo 20.



Dieci anni fa, il volume extrabilancio della BCG ammontava a CHF 8799 milioni. Al 30.06.2021 ammontava a

**CHF 13 863 mln**

**147%**

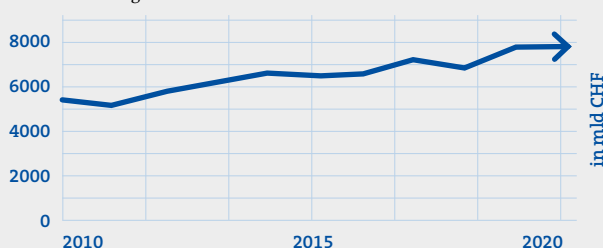


La percentuale di crescita del patrimonio gestito dalla BCG negli ultimi dieci anni. Al 31.12.2021, la BCG gestiva un patrimonio di CHF 10.2 miliardi.

**CHF 7879 mld**

L'ammontare del patrimonio gestito dalle banche in Svizzera alla fine del 2020. La Svizzera è leader mondiale di mercato nel Private Banking internazionale.

Patrimonio gestito in Svizzera



**16 x**

La frequenza media con cui la clientela ha contatti con la propria consulente o con il proprio consulente ogni anno. La metà sono telefonate ed e-mail, l'altra metà colloqui personali.

# La persona al centro di tutto.

«La giusta soluzione di investimento nasce da un genuino interesse per gli obiettivi e i desideri della nostra clientela, da una consulenza personale e dal know-how delle nostre specialiste e dei nostri specialisti».



**Adrian Schneider**  
Responsabile Investment Center

**L**e persone non sono tutte uguali, né tantomeno lo sono le clienti e i clienti. La nostra clientela si trova in diverse situazioni di vita, ha esigenze individuali e valori specifici. Da qui nasce una propria necessità di investimento personale. L'arte di fornire una consulenza eccellente consiste nel tradurre questa diversità in una soluzione di investimento su misura. Pertanto, non esiste nemmeno una sola soluzione di investimento corretta.

Come si può soddisfare un'esigenza di investimento unica nel suo genere nel Private Banking? Una persona può essere compresa in modo completo solo attraverso un genuino interesse per la sua situazione personale. Una volta conosciuta la persona, possiamo definire insieme i suoi obiettivi finanziari, che sono il risultato di una consulenza completa.

Su questa base, determiniamo come utilizzare i mercati dei capitali e le relative soluzioni di investimento in modo ideale per raggiungere gli obiettivi. Tuttavia, l'individualità non si limita alla scelta di una soluzione di investimento, ma deriva da un'affinità con i mercati dei capitali e con i valori di ogni individuo e, in determinate circostanze, si estende fino alla composizione individuale del portafoglio di investimento.

Una relazione di successo nel Private Banking richiede quindi molto più delle sole competenze: presuppone anche un genuino interesse per le persone e un team ben coordinato di consulenti alla clientela nonché di specialiste e specialisti degli investimenti, che collaborano per trovare una soluzione individuale e su misura. ■

# Esigenze uniche della clientela, soluzioni di investimento individuali.

La fiducia è la base sia della consulenza che degli investimenti. Ma cosa occorre per creare fiducia nelle soluzioni di investimento? È fondamentale che la soluzione di investimento e il servizio associato si adattino alle esigenze della nostra clientela. Il punto di partenza è la filosofia di investimento, sulla quale viene elaborata un'offerta calibrata sulle esigenze della nostra clientela.

**Gabriela Conrad-Alig**

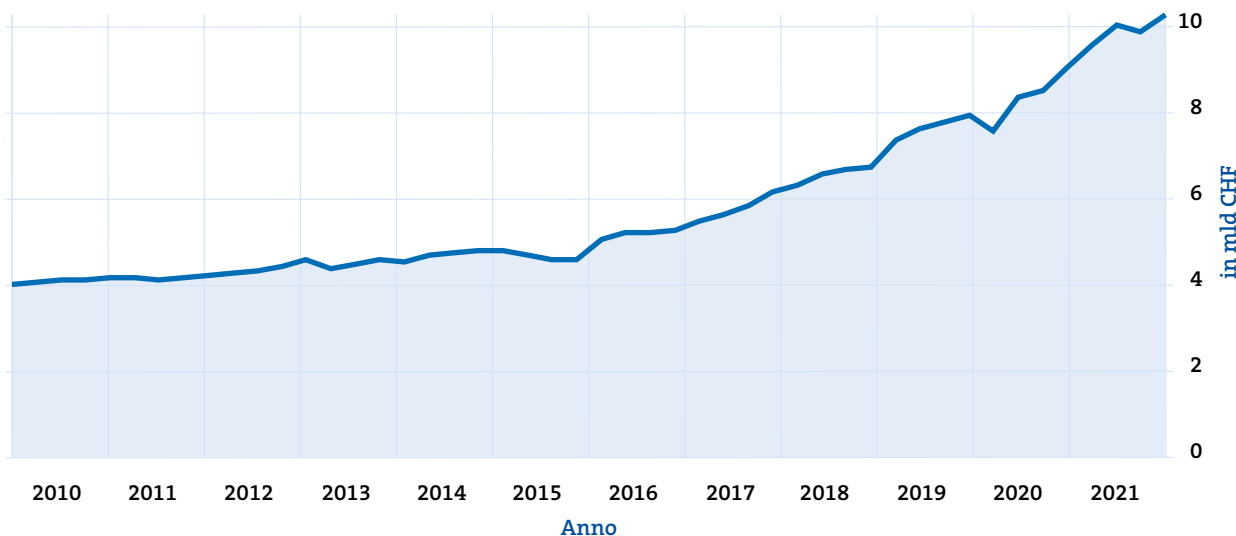
Consulente agli investimenti senior



La fiducia nasce quando ci si sente a proprio agio e quando le proprie aspettative sono soddisfatte. La relazione personale tra cliente e consulente svolge un ruolo decisivo. In una fase successiva, è importante scegliere una soluzione di investimento adatta alla cliente o al cliente in questione. Una soluzione di inve-

stimento è adeguata se si basa su una pianificazione finanziaria completa. Qui entrano in gioco vari parametri: i desideri personali, l'obiettivo di investimento, l'importo da investire e l'intensità con cui si desidera avere a che fare con i mercati finanziari.

## Sviluppo del patrimonio gestito dalla BCG



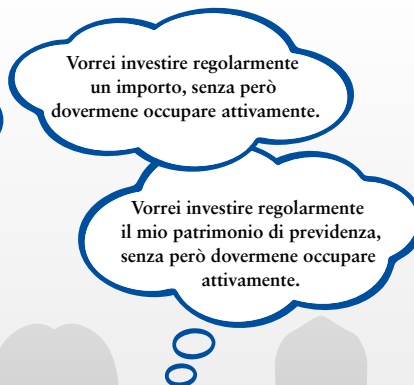
### Soluzioni di consulenza d'investimento:

Deposito d'investimento BCG  
Mandato di consulenza BCG



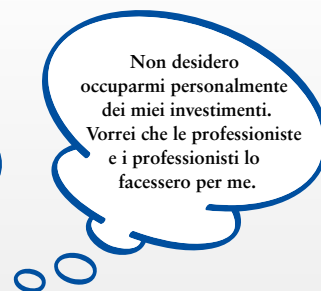
### Soluzioni di piani di risparmio:

Piano risparmio d'investimento BCG  
Piano d'investimento BCG (3a)  
Gioia 3a BCG



### Soluzioni di gestione patrimoniale:

Mandato di base BCG  
Mandato premium BCG  
Mandato individuale BCG  
Mandato esclusivo BCG



La strada per una soluzione di investimento personale

### Soluzioni di investimento che creano fiducia

Fattori come l'interesse, il tempo e la conoscenza degli investimenti svolgono un ruolo decisivo nella scelta di una soluzione di investimento personale. La clientela decide in che misura desidera usufruire della consulenza di investimento e se preferisce prendere le decisioni di investimento personalmente o incaricare le specialiste o gli specialisti degli investimenti. Naturalmente, la situazione è diversa a seconda che si investa nella propria previdenza, che la cifra investita sia consistente o che si cerchi una «soluzione di base» per importi più piccoli e/o versamenti regolari. Chiarire queste domande costituisce un passo importante verso la giusta soluzione di investimento.

### Sviluppo costante incentrato sugli obiettivi di investimento della nostra clientela

Circa dieci anni fa, la Banca Cantonale Grigione ha preso la decisione di posizionarsi attivamente come banca di investimento. In relazione a ciò, l'Investment Center e l'offerta di soluzioni di investimento hanno subito un costante sviluppo. Attualmente, la BCG gesti-

sce in modo continuativo oltre tre miliardi di franchi svizzeri in certificati e fondi di investimento propri nonché sette miliardi di franchi svizzeri in mandati di gestione patrimoniale: una crescita impressionante.

Da molti anni, la BCG si impegna a favore dello sviluppo sostenibile della società, trasferendo coerentemente questo impegno anche all'attività di investimento. L'intera gamma di prodotti è dunque realizzata in base a criteri di sostenibilità.

Nell'elaborazione di soluzioni di investimento svolge un ruolo importante anche la digitalizzazione, che non è destinata a sostituire la consulenza, bensì a sostenerla. Il nostro strumento di consulenza permette una consulenza di investimento personalizzata. In questo modo, non solo ci rivolgiamo alla clientela che ha un'affinità con il digitale, ma garantiamo anche un'esperienza positiva per la clientela stessa. ■

# Obiettivi climatici nell'approccio alla sostenibilità della BCG.

Presso la BCG, il successo degli investimenti a lungo termine ha un ruolo centrale. Una strategia di investimento lungimirante e solida così come un processo di investimento attivo costituiscono il fondamento del nostro successo. In quanto partner responsabile e affidabile, nell'attività di investimento ci impegniamo a favore della sostenibilità.

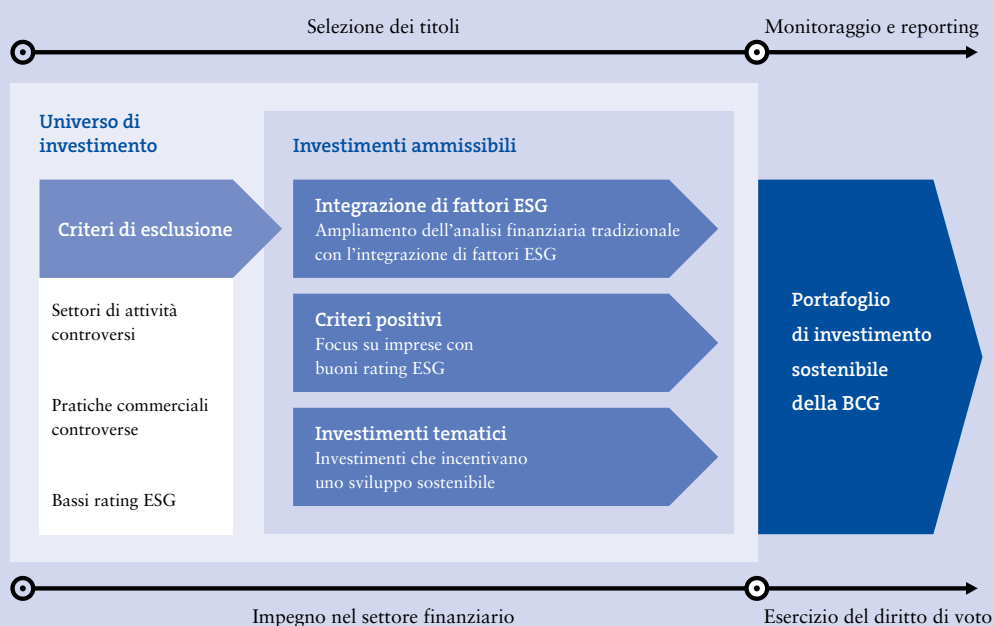
Abbiamo una visione a 360 gradi della sostenibilità nell'attività di investimento. Nel processo di investimento di tutte le soluzioni confluiscono aspetti legati alla sostenibilità. Una parte essenziale del concetto di sostenibilità è l'integrazione di aspetti economici, ecologici e sociali (i cosiddetti criteri ESG – Environment, Social and Governance) nel processo di investimento.

## Riduzione dell'universo di investimento attraverso procedure di esclusione

Utilizziamo criteri di esclusione per ridurre l'universo di investimento. Le imprese che operano in settori controversi o che adottano pratiche commerciali poco etiche sono escluse dall'universo di investimento. Se le

imprese violano le convenzioni e le normative ONU vigenti, ad es. nel campo dei diritti umani o della corruzione, si evita di investire finché la società non tornerà ad agire conformemente agli standard e alle normative internazionali.

Allo stesso modo non investiamo in imprese il cui fatturato generato in ambiti come l'energia atomica, la produzione di armi, il carbone o il tabacco supera le soglie definite. In caso di armi controverse, si applica la tolleranza zero. Per le armi convenzionali, il carbone e il tabacco, la soglia è del cinque per cento; per il fatturato generato dall'energia nucleare, tolleriamo una quota del 20 per cento. Sono inoltre escluse le imprese che hanno ricevuto da MSCI un basso rating ESG, come CCC o B.



I criteri ESG valutano le imprese in termini di responsabilità ambientale, sociale e di management aziendale. Riguardano i seguenti aspetti:

**E**

come «Environment»/  
Ambiente

Riduzione di emissioni di CO<sub>2</sub>, promozione delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, gestione efficiente del capitale naturale, riduzione dell'inquinamento ambientale, gestione consapevole dei rifiuti.

**S**

come «Social»/Sociale

Rispetto dei diritti del lavoro, sicurezza sul lavoro e tutela della salute, promozione di formazione e parità di genere, rinuncia al lavoro minorile e al lavoro forzato.

**G**

come «Governance»/  
Management aziendale

Struttura e indipendenza degli organi societari, retribuzione equa degli organi, gestione dei rischi e della reputazione, lotta a frode e a condotte anticoncorrenziali.

MSCI ESG è uno dei maggiori fornitori di analisi di sostenibilità e rating ambientale, sociale e di governance (ESG). MSCI ESG identifica le società migliori e peggiori di un settore e valuta aziende e fondi su una scala da AAA a CCC.

L'universo di investimento limitato costituisce la base per la selezione dei titoli. Le nostre specialiste e i nostri specialisti degli investimenti considerano le opportunità e i rischi legati ai fattori ESG come informazioni complementari per la valutazione degli investimenti e per la strutturazione del portafoglio. Il rating ESG di MSCI viene preso in considerazione nell'analisi quantitativa come criterio di selezione positivo. Oltre ai criteri di selezione economici per la valutazione del profilo di rischio-rendimento degli investimenti, vengono presi in considerazione anche i rating ESG di MSCI. Conduciamo inoltre analisi ESG qualitative sugli investimenti, anch'esse basate sui dati del fornitore esterno. Si privilegiano i risultati migliori in termini di sostenibilità e di profilo di rischio-rendimento.

### Trasparenza grazie al reporting ESG

Siamo convinti che una rendicontazione trasparente sia fondamentale. I rapporti di sostenibilità mostrano alle investitrici e agli investitori l'impatto, ovvero il rischio e il potenziale, del portafoglio. Attualmente, il nostro estratto di deposito per la clientela mostra i rating ESG delle singole voci e del portafoglio. Nel corso di quest'anno, abbiamo in programma di ampliare la rendicontazione con ulteriori approfondimenti.

### Inclusione dei rischi climatici nella filosofia di investimento sostenibile

L'evidenza scientifica è chiara: il riscaldamento globale è una realtà, che porta con sé rischi e incertezze. Il cambiamento climatico è diventato anche parte integrante

del lavoro quotidiano delle banche. Tuttavia, la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio non comporta solo rischi, ma anche opportunità di investimento. Una strategia di investimento volta alla riduzione delle emissioni di gas serra costituisce per noi un elemento centrale, che integrerà il nostro approccio alla sostenibilità in futuro.

### L'adesione della BCG a reti e iniziative di sostenibilità

La BCG dimostra il suo impegno a contribuire attivamente a un sistema finanziario globale più sostenibile attraverso la sottoscrizione di iniziative e l'adesione a gruppi di interesse, come ad esempio Swiss Sustainable Finance (SSF) o Asset Management Association Switzerland (AMAS). Siamo anche firmatari dei «Principles for Responsible Investments» delle Nazioni Unite (PRI dell'ONU). La BCG è stata la prima banca cantonale ad aderire allo «United Nations Global Compact», la più grande e importante iniziativa mondiale per una gestione aziendale sostenibile e affidabile. ■

Maggiori informazioni sull'approccio alla sostenibilità della BCG:  
[gkb.ch/it/privati/investimenti-borsa/servizi/sostenibilita](https://gkb.ch/it/privati/investimenti-borsa/servizi/sostenibilita)



# Intatti i presupposti per un anno di successi negli investimenti.

Autore: Daniel Lüchinger

Nell'anno in corso proseguirà la ripresa dell'economia mondiale dallo shock della pandemia di coronavirus. Ci attendiamo un graduale ritorno alla normalità, man mano che le mutazioni del virus si attenuano. Tuttavia, battute d'arresto e ulteriori restrizioni da parte degli Stati sono possibili in qualsiasi momento.

Gli indicatori congiunturali attuali sono motivo di ottimismo. La vaccinazione si intensificherà a livello mondiale, rendendo meno probabili le misure che ostacolano l'economia, come il lockdown. Le strozzature nelle forniture resteranno nel breve termine, ma si allenteranno nel medio termine.

Gli elevati risparmi delle consumatrici e dei consumatori confluiscono nuovamente nei beni e nei servizi, favorendo un aumento della domanda e una dinamica di crescita positiva. I crescenti volumi commerciali e i

programmi di spesa pubblica negli USA sostengono lo sviluppo economico. Le strozzature nelle forniture dovrebbero lentamente risolversi per offrire prospettive positive. La ripresa è accompagnata dagli investimenti nella protezione del clima. Quest'anno la crescita economica sarà superiore alla media, tuttavia non così elevata come nel 2021. Inoltre l'evoluzione sarà meno graduale, pertanto restano elevati i rischi sui mercati finanziari. In particolare, le nuove mutazioni del virus e gli sviluppi in Cina potrebbero essere motivo di incertezza.

## Minore inflazione e normalizzazione della politica monetaria

I tassi d'inflazione sono aumentati vigorosamente in tutto il mondo e insistono a livelli elevati. L'aumento

## Panoramica sulle previsioni

Indicatori macroeconomici	Svizzera		USA		Eurozona	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Crescita del prodotto interno lordo (PIL)	3.5	2.9	5.6	3.9	5.1	4.2
Bilancio pubblico come % del PIL	-2.3	-0.4	-12.4	-6.4	-7.3	-4.0
Bilancia delle partite correnti come % del PIL	6.6	7.5	-3.4	-3.3	2.7	2.5
Inflazione	0.5	0.7	4.7	4.4	2.5	2.5
Tasso disoccupazione	3.0	2.6	5.4	3.9	7.8	7.4

Tassi e valute	CHF		USD		EUR	
	31.12.2021	4° trim. 2022	31.12.2021	4° trim. 2022	31.12.2021	4° trim. 2022
Tassi di riferimento in %	-0.75	-0.75	0.25	0.75	0.00	0.75
Rendimento dei titoli di Stato	-0.13	0.14	1.51	2.04	-0.16	2.04
Cambi .../CHF			0.91	0.94	1.04	0.94

Fonte: Bloomberg Finance L.P.



### Stima della BCG in sintesi

- ✓ La situazione congiunturale resta tutto sommato positiva. La crescita resterà superiore alla media anche nell'anno in corso. Ciò sosterrà gli utili aziendali. Per questo continuiamo a preferire la azioni alle obbligazioni.
- ✓ Tuttavia, a seguito dei maggiori rischi dovuti alla mutazione del nuovo coronavirus, riduciamo la quota azionaria a una ponderazione neutrale.
- ✓ Nell'ambito degli investimenti azionari preferiamo le azioni di società a piccola e media capitalizzazione. Le azioni svizzere ci convincono soprattutto per il loro carattere difensivo e per l'ottima qualità delle aziende.
- ✓ In previsione di un leggero aumento dei tassi, manteniamo ancora il sottopeso della quota obbligazionaria.
- ✓ Nell'ambito degli investimenti alternativi manteniamo sottoponderato l'oro.

dell'inflazione a livello globale dovrebbe avere raggiunto il picco ciclico a fine 2021. Da allora i tassi si riducono portandosi verso gli obiettivi fissati dalle banche centrali. Poiché non ci aspettiamo un cambiamento strutturale dei fattori alla base dell'inflazione non abbiamo motivi per credere che l'inflazione resterà elevata nel lungo periodo.

I prezzi dell'energia e le strozzature nelle forniture sono importanti fattori di inflazione. I maggiori livelli di inflazione pongono le banche centrali sotto una

pressione crescente. La normalizzazione delle catene di approvvigionamento e l'effetto base ridurrà la pressione dei prezzi nell'anno corrente.

La Federal Reserve e la Bank of England potrebbero abbandonare la politica monetaria espansiva prima della Banca centrale europea. La Federal Reserve sospenderà l'acquisto di obbligazioni a metà anno e nella seconda metà dell'anno è atteso un giro di vite sugli interessi. Tuttavia, il contesto monetario resterà inizialmente espansivo e sosterrà la ripresa economica. ■

Comprendere meglio i mercati finanziari. News settimanali, analisi interessanti e approfondimenti nonché know-how dal mondo degli investimenti.  
[gkb.ch/borsa](https://gkb.ch/borsa)



## I bassi premi per il rischio limitano il potenziale di rendimento.

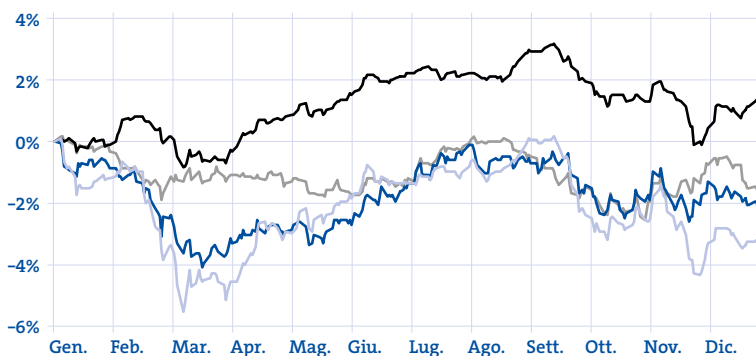


Gli elevati tassi di inflazione nell'eurozona e negli USA determinano attualmente anche la direzione dei mercati obbligazionari. In entrambe le regioni l'inflazione ha toccato massimi pluriennali. Si intravede pertanto il primo aumento dei tassi di riferimento. Gli operatori di mercato si aspettano il primo ritocco dei tassi da parte della Federal Reserve già questa estate. Gli alti tassi di inflazione, la politica monetaria meno espansiva e il perdurare delle buone condizioni economiche assicurano una continua pressione al rialzo dei tassi di interesse.

Con la forte ripresa economica, oggi le aziende presentano bilanci forti, ciò giustifica i bassi spread del credito delle obbligazioni societarie. Tuttavia, i bassi premi per il rischio limitano il potenziale di rendimento. In combinazione con i rischi ormai elevati di variazione dei tassi delle obbligazioni investment grade, il rischio di perdite è aumentato. In questo modo il rapporto rischio-rendimento delle obbligazioni investment grade globali è poco interessante.

### Rendimento dei mercati obbligazionari 2021

- Obbligazioni in CHF (AAA-BBB)
- Obbligazioni societarie (coperte in CHF)
- Obbligazioni ad alto rendimento (coperte in CHF)
- Obbligazioni mercati emergenti (coperte in CHF)



Fonte: Bloomberg Finance L.P.

## Cresce l'importanza della selezione azionaria

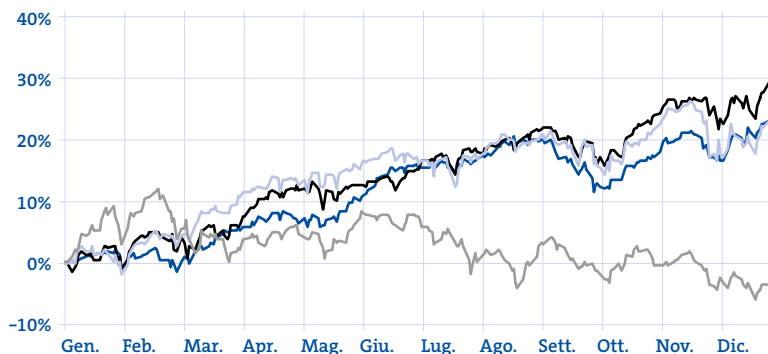


Prosegue la tendenza al rialzo dei mercati azionari. Tuttavia sarà meno accentuata e presenterà una volatilità superiore. Diminuisce la crescita della massa monetaria. Ciò pone sotto pressione le alte valutazioni azionarie. Gli utili delle imprese perdono dinamicità, ma possono ampiamente compensare la leggera flessione delle valutazioni. Il consensus degli analisti presume per il 2022 una crescita degli utili dell'8%. Nel complesso il premio di rischio delle azioni, vale a dire il sovrarendimento rispetto ai titoli di Stato, resta attraente. Lungo

questo cammino verso la normalizzazione, le maggiori opportunità sono offerte dalle imprese solide nei settori con crescita strutturale. Cresce l'importanza della selezione azionaria. Una volta ritiratasi la marea di denaro a buon mercato, vedremo quali sono le aziende in grado di crescere in modo sostenibile e di resistere alla digitalizzazione dirompente, preservando una posizione di mercato sufficientemente forte per conservare i loro margini in un contesto inflazionistico.

### Rendimento dei mercati azionari 2021

- Svizzera (SPI)
- USA (S&P 500)
- Europa (Euro Stoxx 50)
- Paesi emergenti (MSCI EM)



Fonte: Bloomberg Finance L.P.

# Sintesi dei fondi di investimento e dei certificati BCG.

I certificati e i fondi di investimento BCG si distinguono per la loro performance di prim'ordine, che si riflette anche nel volume complessivo di oltre tre miliardi di franchi svizzeri. Il fondo GKB (CH) Aktien Welt ESG, ad esempio, è valutato da Morningstar con il punteggio massimo di cinque stelle. Anche i fondi strategici e di previdenza BCG primeggiano nel confronto con la concorrenza.

In quanto partner responsabile e affidabile nell'attività di investimento, implementiamo il nostro approccio alla sostenibilità in tutte le soluzioni di investimento BCG, promuovendo così la sostenibilità nell'attività di investimento. ■

GKB (CH) Aktien Welt ESG  
ESG Fund Rating: AAA  
Patrimonio del fondo: CHF 454 mln

«Toccate le stelle con noi».  
Ivan Walser, Gestore fondi



GKB Global Dividend Selects ESG  
ESG Rating: AAA  
Patrimonio del fondo: CHF 5 mln

GKB (LU) Wandelanleihen Global ESG  
ESG Fund Rating: AAA  
Patrimonio del fondo: CHF 203 mln

«Una combinazione ottimale di rischio e rendimento: il meglio di due mondi».  
Peter Eggenberger, Gestore fondi



GKB (LU) Aktien Europa ESG  
ESG Fund Rating: AAA  
Patrimonio del fondo: CHF 79 mln

GKB (CH) Aktien Schweiz ESG  
ESG Fund Rating: AA  
Patrimonio del fondo: CHF 688 mln

GKB Swiss Small Caps ESG  
ESG Rating: AA  
Patrimonio del fondo: CHF 12 mln

GKB Swiss Selects ESG  
ESG Rating: AA  
Patrimonio del fondo: CHF 40 mln

GKB (CH) Obligationen CHF ESG  
ESG Fund Rating: AA  
Patrimonio del fondo:  
CHF 646 mln

«Nelle fasi borsistiche burrascose, contribuiamo alla stabilità del portafoglio».  
Benno Demont, Gestore fondi



GKB (LU) Obligationen EUR ESG  
ESG Fund Rating: AA  
Patrimonio del fondo: CHF 148 mln

## Fondi strategici e di previdenza BCG: il modo semplice per investire con successo.

I fondi strategici e di previdenza BCG sono ideali per l'accrescimento sistematico e a lungo termine del patrimonio. Con un'unica transazione è possibile partecipare alla performance di un portafoglio ampiamente diversificato e gestito in modo professionale, in base alla propria strategia di investimento individuale.

I fondi strategici e di previdenza BCG vantano un ESG Fund Rating da AA e un patrimonio totale del fondo pari a 899 milioni di franchi svizzeri.

# Previdenza? Roba da donne.

Secondo uno studio, il 57 per cento delle donne in Svizzera teme di non avere abbastanza denaro per condurre una vita autodeterminata nell'anzianità. La disponibilità di denaro sufficiente, insieme all'esigenza di decidere in autonomia e di rimanere indipendenti, è il terzo fattore decisivo per l'autodeterminazione.

In media, in Svizzera le rendite di vecchiaia delle donne sono di oltre un terzo inferiori a quelle degli uomini. Questo divario pensionistico è elevato anche da una prospettiva internazionale. Il lavoro a tempo parziale, le interruzioni di carriera, le differenze salariali, un'aspettativa di vita più lunga e una minore propensione al rischio negli investimenti patrimoniali pongono spesso le donne di fronte a grandi sfide quando si tratta di costituire il proprio patrimonio di previdenza.

Affinché le donne siano garantite finanziariamente nell'anzianità, è fondamentale che si occupino per tempo della loro situazione finanziaria e ne sviluppino la consapevolezza. In questo modo è possibile aggirare gli ostacoli e impostare la rotta in tempo utile.

## Ostacolo: le lacune di conoscenza

Nell'ambito della nostra attività di consulenza sperimentiamo spesso che molte persone, non solo donne, non sono sufficientemente informate sul sistema previdenziale svizzero e non conoscono abbastanza bene la loro situazione previdenziale personale. Molte persone

non sono affatto al corrente delle opportunità per migliorare la loro situazione. La ragione è spesso lo scarso interesse per gli argomenti finanziari. Tendenzialmente, le donne danno anche prova di possedere minori conoscenze finanziarie rispetto agli uomini. La complessità del sistema previdenziale, unita alla mancanza di interesse e di conoscenze, fa sì che la propensione a occuparsi delle proprie finanze sia generalmente ridotta. Per contrastare questa situazione, occorrono responsabilità individuale, una consulenza competente e soluzioni semplici.

## Ostacolo: la tempistica

Indipendentemente dalla loro situazione di vita, spesso le donne si occupano troppo tardi della loro previdenza. Agiscono attivamente solo quando si verifica o sta per verificarsi un evento, ad esempio la nascita di un figlio, l'acquisto di una casa di proprietà, il divorzio, la morte del coniuge o l'imminente pensionamento. Sono tutti eventi che hanno un impatto decisivo sulla situazione previdenziale individuale. È quindi importante concentrarsi sull'ottimizzazione della situazione previdenziale

## Sostegno alle donne nella lingua tedesca dei Grigioni

Per concentrarsi ancora di più sull'importante tema «donne e previdenza», la BCG ha avviato una collaborazione con la giovane rapper di Coira Vivienne Katharina, nota anche come ViVi. Vivienne dichiara: «In qualità di prima rapper donna dei Grigioni, credo di poter essere l'ambasciatrice ottimale per le giovani donne». Con il suo nuovo brano, desidera incoraggiare le giovani donne a prendere in mano il loro futuro e a essere orgogliose di se stesse e delle loro capacità. Tutto ciò è descritto nel brano «Das macht bei uns die Frau», che è costellato di affermazioni forti su un argomento che sta attualmente muovendo la società.





Impostare la rotta in tempo utile: le donne dovrebbero affrontare la loro situazione finanziaria il prima possibile, per rafforzare la loro previdenza.

personale in ogni fase della propria vita. Pertanto, è opportuno avviare per tempo una pianificazione lungimirante completa.

#### **Ostacolo: il comportamento di investimento**

Mantenere la liquidità sui conti è la forma di investimento più popolare tra la popolazione svizzera. Tuttavia, specialmente nell'attuale contesto di tassi d'interesse bassi, il contante trasmette un falso senso di sicurezza e comporta dei rischi. Questo perché l'inflazione riduce costantemente il potere di acquisto: perdiamo sistematicamente denaro, invece di accrescere il patrimonio. Perché allora non approfittare della ripresa delle borse? La mancanza di conoscenze, la scarsa esperienza e la paura spesso ce lo impediscono.

Osserviamo anche differenze significative nel comportamento di investimento delle donne e degli uomini. Esse riguardano, da un lato, l'ammontare del patrimonio investito e, dall'altro, la propensione al rischio. Le donne hanno una minore propensione al rischio rispetto agli uomini. Inoltre, non investono affatto o investono meno. Così facendo, perdono diverse opportunità di rendimento e, in ultima analisi, dispongono di un patrimonio di previdenza inferiore. Soprattutto per gli investimenti, vale la seguente regola: chi inizia prima può beneficiarne più a lungo.

**Maggiori informazioni:**  
[gkb.ch/donne-e-previdenza](https://gkb.ch/donne-e-previdenza)



#### **I nostri consigli sulla previdenza: prendete in mano la vostra previdenza privata**

- ✓ Ottenere una panoramica della propria situazione finanziaria
- ✓ Definire i propri obiettivi e desideri personali
- ✓ Verificare costantemente la previdenza contro i rischi
- ✓ Prendere in mano la propria previdenza privata
- ✓ Investire il capitale di previdenza nel lungo termine
- ✓ Pianificare per tempo il pensionamento

#### **Assumersi la responsabilità e cogliere le opportunità**

Oggi molte donne sono imprenditrici, lavorano a tempo pieno o parziale, per uno o più datori di lavoro, hanno figli, sono divorziate, sono madri single o vivono in una famiglia patchwork. Grazie agli sviluppi sociali degli ultimi decenni, le donne dispongono attualmente di un patrimonio superiore a quello di 50 anni fa. Ciò apre nuove opportunità nell'ambito della pianificazione della propria previdenza, attribuendo alle questioni finanziarie e previdenziali un ruolo sempre più centrale.

La Banca Cantonale Grigione sostiene attivamente la sua clientela nella pianificazione delle finanze in tutte le fasi della vita. Aiutiamo le donne a raggiungere i loro obiettivi finanziari attraverso la sensibilizzazione, l'informazione e la consulenza conforme alle esigenze. In questo modo condividiamo la responsabilità con le nostre clienti e creiamo insieme il miglior futuro di sempre. ■



Edizioni  
precedenti

ORIZZONTI BCG è anche online.

[gkb.ch/orizzonti](http://gkb.ch/orizzonti)

Abbonamento alla newsletter: [gkb.ch/newsletter-it](http://gkb.ch/newsletter-it)

La presente pubblicazione è stata stilata dalla Banca Cantonale Grigione sulla base di informazioni accessibili al pubblico, di dati elaborati internamente e di altri dati da noi ritenuti affidabili. Non forniamo tuttavia alcuna garanzia in merito alla loro esattezza, precisione, completezza e attualità. Le investitrici e gli investitori devono essere consapevoli che le informazioni e le raccomandazioni fornite dalla Banca Cantonale Grigione possono cambiare in qualsiasi momento in seguito a un mutamento del contesto economico. L'andamento favorevole di uno strumento finanziario in passato non garantisce un andamento altrettanto positivo in futuro. La Banca Cantonale Grigione declina qualsiasi responsabilità per danni derivanti dall'utilizzo di queste informazioni. La presente pubblicazione non può essere riprodotta o distribuita ad altre persone senza il consenso della Banca Cantonale Grigione, in particolare non può essere consegnata, in modo diretto o indiretto, a persone con cittadinanza o residenza in Canada, Stati Uniti, Gran Bretagna o altri paesi la cui legge ne vieta la distribuzione. Coloro che ricevono questa pubblicazione devono essere consapevoli della presente restrizione e rispettarla. Questa pubblicazione è stata allestita a solo scopo informativo e pubblicitario e non contiene alcuna raccomandazione, richiesta od offerta concernente l'acquisto o la vendita di qualsivoglia divisa o strumento finanziario. Si fa esplicitamente notare che la presente pubblicazione non può sostituire una consulenza specifica per quanto riguarda gli investimenti. La vostra o il vostro consulente alla clientela vi metterà gratuitamente a disposizione eventuali prospetti / informazioni importanti per le investitrici e gli investitori (ad es. foglio informativo di base). Vi preghiamo quindi di contattare la vostra o il vostro consulente alla clientela prima di prendere qualsiasi decisione.

## Avete domande sui servizi e sulle offerte della BCG?

Siamo a vostra completa disposizione: +41 81 256 96 01,  
[info@gkb.ch](mailto:info@gkb.ch), [gkb.ch](http://gkb.ch)



DCP Green 100 % carta riciclata [gkb.ch/sostenibilita](http://gkb.ch/sostenibilita)

### Editore



Casella postale, 7001 Coira  
Telefono +41 81 256 96 01  
[info@gkb.ch](mailto:info@gkb.ch), [gkb.ch/investire](http://gkb.ch/investire)  
  

### Redazione

Banca Cantonale Grigione  
IRF Reputation AG

### Concezione

Banca Cantonale Grigione

### Strutturazione e realizzazione

Stilecht, Andreas Panzer  
IRF Reputation AG

### Stampa

Banca Cantonale Grigione

### Immagini

Mara Truog  
Banca Cantonale Grigione

### Lingue

Tedesco, italiano

### Chiusura redazionale

31.12.2021

Pubblicazione trimestrale



**I nostri Private Banker  
decidono a breve  
solo se conviene nel  
lungo termine.**

**Per il miglior  
futuro di sempre.**

[gkb.ch/privatebanking-it](https://gkb.ch/privatebanking-it)



**Banca Cantonale  
Grigione**