

UPDATE INVESTIMENTI

Saper investire. Le quattro regole fondamentali per trarre il maggior successo possibile dai propri investimenti. // **Pagina 4**

Parola di esperto. Anche i privati possono beneficiare del know-how di Swiss Life Asset Managers. // **Pagina 6**

Trend immobiliari. Quando la domanda supera l'offerta occorrono soluzioni non convenzionali. // **Pagina 10**

Edizione estate 2017



«È giusto fidarsi dell'istinto»

Andreas Beeli, cliente Swiss Life, non si è praticamente mai interessato di investimenti. Per questo apprezza la soluzione Swiss Life Premium Delegate: tutto viene affidato a un vero esperto. E per lui la fiducia è tutto.

>>> Continua a pagina 2

Soluzioni di investimento su misura

Intervista: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Signor Beeli, perché ha deciso di investire il suo denaro?

È molto semplice: non mi piace lasciare il mio denaro «a far niente». Non serve a nulla. Sono arrivato a Swiss Life grazie a mia figlia, che da tempo ha una polizza vita con la compagnia. All'inizio ho investito in un fondo singolo, ma non sono stato per nulla soddisfatto.

Quindi lo scorso autunno ha optato per una nuova soluzione di investimento di Swiss Life.

Per quale motivo?

A quel punto avevo già un nuovo contatto in Swiss Life. La mia attuale consulente, la signora Rahiq, mi ha cercato per spiegarmi le opportunità offerte dalle nuove soluzioni di investimento della compagnia. Mi ha convinto; ma ho voluto essere onesto sin dall'inizio. Per questo le ho detto che la mia banca mi aveva già fatto stipulare una soluzione molto simile. Però ero interessato a confrontare i due prodotti e per questo ho investito anche con Swiss Life: a fine 2017 farò un primo bilancio. Vedrò quale dei due sarà andato meglio.

Aveva già esperienze di investimento quando ha scelto Swiss Life?

La mia formazione originaria era di bancario, ma in passato non ho mai avuto occasione di investire, perché ho sempre reimpiegato il mio denaro in azienda. Inoltre non mi sono mai interessato all'argomento. La cosa è tornata alla ribalta quando ho ritirato il mio capitale pensionistico.

Qual è la sua impressione riguardo alla consulenza Swiss Life?

Non ho mai avuto la sensazione che la consulente volesse vendermi qualcosa. Per me la fiducia nel mio interlocutore è tutto. E poi la signora Rahiq è sempre



Andreas Beeli è sposato e padre di due figlie adulte. Il 69enne bancario diplomato durante il tempo libero è impegnato presso il parco ornitologico Ambigua (www.vogelpark-ambigua.ch) a Zeihen, dove segue la piantumazione.

stata onesta con me, dicendomi apertamente se non sapeva qualcosa in quel momento. Questo mi ha dato prova di grande credibilità. Nessuno è onnisciente, ma la consulente ha sempre verificato rapidamente e mi ha fornito risposte competenti. E poi ci vuole anche una certa chimica, che c'è stata sin dall'inizio.

«E poi ci vuole semplicemente una certa chimica, che con Swiss Life c'è stata sin dall'inizio».

Come ha operato la sua consulente per trovare la soluzione di investimento giusta per lei?

Per me era molto importante che approfondisse le mie richieste e le mie esigenze: mi sono sentito realmente ascoltato. Quindi ci siamo avvicinati insieme, passo dopo passo, a questa soluzione. Inoltre la signora Rahiq mi ha segnalato sin dall'inizio i possibili rischi e io ho molto apprezzato questa trasparenza.

Alla fine ha optato per la soluzione di investimento Swiss Life Premium Delegate. Per quale motivo?

Con la consulente ho elaborato innanzitutto il mio profilo di investimento e di rischio. Su questa base ho deciso una strategia di investimento «Growth», con una quota azionaria del 75%. Si tratta di una strategia piuttosto rischiosa, ma che può darmi un elevato rendimento: va bene per me e per i miei obiettivi. Sono in grado di sostenere le eventuali fluttuazioni di valore perché sono proprietario immobiliare e posso contare su un reddito accessorio.

Che cosa apprezza di questa soluzione di investimento?

Gli investimenti non sono mai stati la mia passione. Per questo sono contento che se ne occupi un vero esperto. Francamente vorrei proprio disinteressarmene: per questo ho bisogno di qualcuno di cui mi possa fidare. Inoltre non mi piace nean-

che essere troppo vincolato. Per me è molto importante poter contare su un'elevata flessibilità e sulla disponibilità del mio denaro.

Consiglierebbe questa soluzione a un amico?

Sì, certamente. Da un lato oggi non è semplice essere aggiornati su tutte le offerte di mercato e quindi una consulenza professionale è quello che fa la differenza. Ma non finisce lì: per me è decisivo anche il dopo, il tipo di assistenza.

Per chi è adatta la soluzione di investimento Swiss Life Premium Delegate?

A mio giudizio, in fondo, per tutti quelli che hanno una riserva di denaro e non desiderano occuparsi dell'investimento del proprio patrimonio.

Quali sono i suoi sogni ancora da realizzare?

Per me è importante la salute. Sto bene, ho molti amici che vedo volentieri e sono molto soddisfatto della mia situazione. Quindi non ci sono grandi cose che vorrei ancora potermi permettere.

Quali consigli darebbe agli investitori interessati?

La mia esperienza è che è doveroso «fare le pulci» al proprio consulente e seguire l'istinto. Oggi vi sono molti venditori di fumo. Oltre a un consulente competente per me è stato importante anche potermi identificare con i valori dell'azienda presso cui investo il mio denaro e sapere che lì si dà fede alla parola data: oggi non è più così scontato. ▲

Le nuove soluzioni di investimento Swiss Life

Swiss Life Premium Delegate:

Vi mancano tempo, esperienza o interesse per seguire l'andamento dei mercati finanziari e investire in maniera adeguata il vostro patrimonio? Con Swiss Life Premium Delegate gli esperti di Swiss Life Asset Managers creano un portafoglio di fondi personalizzato e lo gestiscono in base alla strategia da voi indicata.



[swisslife.ch/premiumdelegate](https://www.swisslife.ch/premiumdelegate)

Swiss Life Premium Choice:

Appreziate l'opinione e le proposte degli esperti, ma in definitiva volete decidere voi sui vostri investimenti? Swiss Life Premium Choice è quello che fa per voi: con questa soluzione di investimento gli esperti di Swiss Life Asset Managers propongono un portafoglio di fondi perfettamente diversificato in base alla vostra strategia. La proposta può essere accettata oppure modificata secondo le vostre esigenze.



[swisslife.ch/premiumchoice](https://www.swisslife.ch/premiumchoice)

Investire in parole semplici

Le quattro regole per investire con successo

Il mondo degli investimenti è vario e difficile da capire, non solo per i profani. Ma se si seguono le quattro regole fondamentali, investire diventa un'alternativa redditizia al conto di risparmio.



Procedere sistematicamente

Stilate un piano e seguitelo con disciplina. Decidete innanzitutto quanto denaro volete risparmiare e quanto volete investire. Verificate esattamente per quanto tempo potete rinunciare a questo denaro, in funzione dei vostri obiettivi di risparmio. Riflettete anche su quale importo potete sopportare come eventuale perdita e formulate, infine, molto chiaramente le vostre aspettative di rendimento.

Suggerimento:

stilate un piano scritto, in modo da averlo sempre a disposizione anche nelle fasi difficili di borsa oppure in occasione del calcolo del prossimo budget.



Coordinare strategia di investimento ed esigenze

Coordinate la vostra strategia di investimento (una ripartizione percentuale con diversi livelli di rischio) con le vostre esigenze. Dalla vostra situazione finanziaria, dall'aspettativa di rendimento individuale, dalla tolleranza al rischio e dall'orizzonte di investimento si può desumere il vostro profilo di investimento.

Nota:

Swiss Life propone quattro strategie: Income, Balanced, Growth ed Equity. Per rispettare al meglio le vostre esigenze è naturalmente possibile ripartire parti del vostro patrimonio fra diverse strategie di investimento.



Non puntare mai tutto su una sola carta

Collocate parte del denaro su diverse soluzioni di investimento e risparmio a breve, medio e lungo termine che presentino opportunità di rendimento e quindi anche caratteristiche di fluttuazione diverse.

Lo «zoccolo duro» deve rimanere su un conto di risparmio. Attenzione alla scelta del conto di risparmio: deve essere possibile prelevare un importo sufficientemente elevato senza termine di preavviso. In caso contrario si possono applicare eventuali penali.

Per il denaro che non ci si può permettere di perdere è consigliabile scegliere soluzioni a breve termine come depositi a vista e vincolati. Se si desidera accumulare a più lungo termine e per un certo periodo di tempo si può rinunciare a questo tipo di liquidità, è raccomandato un investimento in fondi. Un fondo raggruppa il denaro di numerosi investitori. Investendo in un fondo si acquistano quote del patrimonio collettivo, che possono essere cedute in ogni momento al valore di mercato oppure possono essere accumulate con ulteriori acquisizioni. Attenzione anche a scegliere un ampio ventaglio di investimenti, cioè su classi, mercati, settori e aziende di tipo diverso. E anche per questo i fondi di investimento sono una soluzione ottimale.

Gli investimenti diretti su singoli titoli possono essere «romantici», ma sono esposti a elevatissime fluttuazioni.

Suggerimento:

investite in un portafoglio fondi ampiamente diversificato o in un mandato di gestione patrimoniale. Cercate soluzioni costituite da una quota possibilmente elevata di strumenti di investimento passivi, in modo che il rendimento non sia polverizzato da esose commissioni.

Il vantaggio di queste soluzioni è che un gestore di fondi o patrimoniale svolge per voi l'analisi di mercato, effettua investimenti e li amministra, accertando che vengano rispettate classe di rischio e strategia. E voi non dovete (pre)occuparvi di nulla.



Restare fedeli al piano

Avete fissato un obiettivo di risparmio e definito la vostra strategia di investimento. Ora l'importante è mantenere la rotta, anche se il contesto di mercato cambia. Per gli investitori spesso è consigliabile continuare a perseguire con grande disciplina la strategia di investimento prescelta. Non lasciatevi trasportare dall'emozione o da eventuali «dritte» dell'ultimo minuto. In altre parole: evitate la tipica trappola del gregarismo. Molti investitori che non prendono le loro decisioni con razionalità ma «di pancia», tendono ad acquistare nelle fasi di euforia. Quando i mercati crollano, le posizioni vengono cedute nel panico. Se la diversificazione è corretta, di norma è molto più probabile che funzioni un approccio di lungo periodo.

Suggerimento:

Ponete mano al piano fissato per iscritto che definisce aspettativa di rendimento, tolleranza al rischio, orizzonte e strategia di investimento, quindi fate mente locale su ciò che volete raggiungere. Se questi sono sempre gli obiettivi da perseguire, continuate su questa strada e affidatevi alla disciplina, anche se nel breve periodo questo significa dover accettare perdite.

Accumulo patrimoniale mirato

Ottenete di più dal vostro denaro

Non è necessario disporre di importi ingenti per ricavare di più dal proprio patrimonio. Ma occorre una soluzione adeguata ai propri obiettivi.

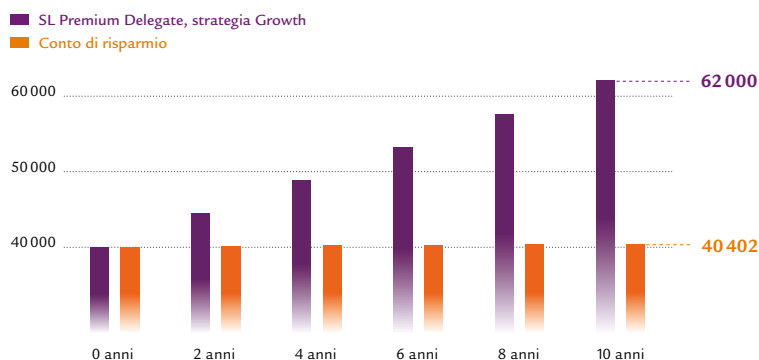
Dati gli attuali bassi tassi di interesse, su un conto di risparmio praticamente il denaro non aumenta.

Tendenzialmente si va addirittura in perdita, poiché commissioni e spese crescono continuamente e nel medio-lungo periodo l'inflazione sale, a causa del maggior costo della vita, riducendo il potere d'acquisto. Attualmente vale la pena tenere sul conto di risparmio soltanto lo «zoccolo duro» del patrimonio.

Per chi cerca l'elevata flessibilità e desidera investire, anche con piccoli importi, in soluzioni di qualità, le offerte Swiss Life Premium Choice e Swiss Life Premium Delegate sono la scelta giusta.

Guardate voi stessi qual è la differenza, a livello di somma finale, investendo ad esempio per oltre dieci anni, invece che in un conto di risparmio allo 0,1% di interesse annuo, nel fondo SL Premium Delegate, strategia Growth.

Andamento somma investita con Swiss Life Premium Delegate rispetto al conto di risparmio (in CHF)



Esempio di calcolo: poniamo di investire 40.000 franchi nel fondo Swiss Life Premium Delegate, strategia Growth. Il grafico mostra l'andamento della somma investita nel corso degli anni rispetto al conto di risparmio.

Ipotesi di calcolo:

rivalutazione del 4,48% all'anno*

interesse di risparmio 0,1% all'anno.**

* Dato esperienziale, prima dei costi. Il dato si basa sull'andamento di lungo periodo di un portafoglio ad ampia diversificazione, con allocazione bilanciata fra azioni e obbligazioni. Solo a scopi illustrativi (senza tener conto dei costi)

** Attualmente gli interessi di risparmio in molte banche sono dello 0,0%. Solo a scopi illustrativi (senza tener conto dei costi)

Parola di esperto

Investire, ma correttamente

Interessi negativi, incertezza politica e pressione sulle rendite: oggi prendere una decisione di investimento è difficile come non mai. Quali sono le strategie migliori? E quali soluzioni concrete propone Swiss Life? Rispondono gli esperti Michael Klose e Paul Weibel.

Intervista: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Che cos'è cambiato per gli investitori con gli attuali tassi di interesse?

Paul Weibel: Con i tassi ai minimi, le incertezze politiche, in particolare nell'area dell'UE, e i relativi interventi da parte delle banche centrali, le decisioni di investimento si sono fatte nettamente più difficili. A questo si aggiunge un clima di crescente pressione sulle rendite del primo e secondo pilastro. Molti investitori sono spiazzati: hanno grande liquidità e si trovano ad avere una remunerazione di fatto negativa sul conto.

Qual è la risposta di Swiss Life a questo tipo di andamento?

Paul Weibel: Vi è grande domanda di consulenza professionale in materia di previdenza e investimenti. Con il suo processo strutturato di assistenza e l'ottima formazione dei suoi consulenti previdenziali, Swiss Life è in grado di effettuare insieme al cliente un'analisi dettagliata della situazione, di definire le condizioni quadro dell'investimento patrimoniale e, su questa base, di elaborare le misure da adottare.

Cosa hanno a che fare investimenti e previdenza?

Paul Weibel: Previdenza significa che il denaro non viene speso oggi ma conservato per un momento successivo. Questo può avvenire sotto forma di polizza vita o soluzioni di investimento: dipende dalle indicazioni e dalle richieste del cliente. Il nostro compito consiste nell'allestire le diverse soluzioni e presentare al cliente



Michael Klose è CEO Third Party Asset Management presso Swiss Life Asset Managers

vantaggi e svantaggi. A tal riguardo puntiamo a far sì che le nostre soluzioni, prodotti vita o di investimento, siano orientate specificamente e in modo flessibile sulle esigenze dei clienti.

Quali soluzioni offre concretamente Swiss Life agli investitori?

Paul Weibel: Proponiamo due prodotti di investimento, che si distinguono soprattutto per la partecipazione più o meno attiva del cliente alle decisioni. Non tutti infatti possono o vogliono occuparsi dell'andamento dei mercati finanziari. In comune le due soluzioni

hanno l'attività di monitoraggio sugli investimenti svolta da Swiss Life, la quale si attiva qualora siano necessarie modifiche a livello di allocazione patrimoniale.

Qual è il ruolo svolto da Swiss Life Asset Managers?

Paul Weibel: Swiss Life Asset Managers è sinonimo di competenza ed esperienza nella gestione patrimoniale con una tradizione di oltre 150 anni. Con prodotti di investimento come Swiss Life Premium Delegate o Premium Choice ora mettiamo tutto questo a disposizione anche dei privati.

Cosa riassume la denominazione Swiss Life Asset Managers?

Michael Klose: Siamo il gestore patrimoniale dell'intero gruppo Swiss Life. Da un lato siamo responsabili per la gestione degli investimenti della nostra compagnia assicurativa, dall'altro mettiamo a disposizione le nostre soluzioni di investimento e i nostri servizi anche di clienti terzi. Fra questi figurano ad esempio cas-

ta da un'elevata coscienza del rischio. In Swiss Life Asset Managers operano in tutto il gruppo oltre 1500 operatori, che garantiscono questo tipo di attenzione con le loro competenze tecniche, senza fare differenze fra clienti privati e istituzionali. I prodotti di investimento Swiss Life Premium Delegate e Premium Choice ad esempio vengono gestiti dagli stessi esperti che si occupano dei grandi

re successo nel lungo periodo. È questo che contraddistingue la nostra filosofia di investimento e garantisce che i nostri clienti raggiungano i loro obiettivi.

Come apporta concretamente Swiss Life Asset Managers la propria competenza di investimento di lungo corso?

Michael Klose: Swiss Life Asset Managers vanta una conclamata competenza nella costituzione di portafogli di investimento stabili ed equilibrati, associata a una capacità dinamica e coerente di gestione dei rischi. Nei nostri prodotti di investimento Swiss Life Premium Delegate e Premium Choice facciamo totalmente tesoro di questo tipo di competenze. Fra l'altro applichiamo soluzioni interne, orientate coerentemente alla nostra filosofia di investimento attenta al rischio. Se ricorriamo a soluzioni terze ci occupiamo di selezionare, verificare e monitorare l'andamento, garantendo quindi anche in questo caso la qualità.

Come investe Swiss Life Asset Managers i fondi amministrati presso Swiss Life Premium Delegate?

Michael Klose: L'obiettivo consiste nell'ottenere un rendimento valido e stabile per il cliente, in linea con il profilo di rischio prescelto. Si opera in diverse classi patrimoniali come titoli di stato e corporate, azioni, immobili o investimenti alternativi. Ogni singola classe patrimoniale presenta diverse prospettive di rendimento e rischio. Importante è sapere anche come sarà il comportamento relativo delle diverse classi nelle varie fasi di mercato. Su questa base siamo in grado di creare un portafoglio ottimale, che viene monitorato ed eventualmente adattato senza soluzione di continuità.

Come fanno i privati a beneficiare della competenza di Swiss Life Asset Managers?

Michael Klose: I nostri clienti privati beneficiano dell'accesso all'intero patrimonio di competenze di investimento di Swiss Life Asset Managers. Utilizziamo gli



Paul Weibel è responsabile Clientela privata e membro del Comitato di direzione di Swiss Life Svizzera

se pensioni, fondazioni d'investimento, altre assicurazioni o clienti privati. Amministriamo complessivamente oltre 200 miliardi di franchi e siamo quindi fra i tre principali gestori patrimoniali della Svizzera. Di questi, 50 miliardi vengono gestiti per clienti terzi.

Quali compiti ovvero quale ruolo ha Swiss Life Asset Managers nella gestione dei fondi dei clienti?

Michael Klose: Il nostro compito consiste nell'ottenere rendimenti stabili e proficui nel lungo periodo per il cliente. La nostra filosofia di investimento è contrassegnata

da un'elevata coscienza del rischio. I nostri clienti privati beneficiano quindi di una gestione patrimoniale al massimo livello.

Perché queste competenze sono fondamentali per far dormire sonni tranquilli al cliente?

Michael Klose: Per dormire sonni tranquilli occorrono soluzioni concepite in modo tale da fornire rendimenti vantaggiosi a livello continuativo e siano in grado di superare indenni i periodi di crisi. Con il nostro background assicurativo questa è proprio la competenza chiave di Swiss Life Asset Managers. Solo chi ha sempre il rischio sotto controllo può ave-



Gli esperti sono concordi: l'obiettivo degli investimenti deve essere un rendimento stabile nel lungo periodo.

stessi modelli e le stesse tecniche applicate sul nostro fronte assicurativo o con i grandi clienti istituzionali. Inoltre abbiamo fatto in modo che con Swiss Life Premium Delegate, ad esempio, si possa investire in classi di quote, cosiddette istituzionali, molto convenienti. Questo consente inoltre di operare con strategie altrimenti non facilmente accessibili ai clienti privati. Ne sono un esempio le strategie azionarie protette, che limitano nettamente il rischio di perdita in fasi di mercato negative ma continuano a beneficiare delle fasi positive. Implementiamo questo genere di strategie da anni con grande successo nel nostro portafoglio assicurativo.

Dove sta la differenza con la soluzione di investimento proposta da una banca?

Michael Klose: La nostra soluzione di investimento Swiss Life Premium Delegate si basa su principi di gestione patrimoniale orientata a una crescita patrimoniale sostenibile nel lungo periodo. Qui appare chiaramente il nostro background assicurativo: una filosofia di investimento volta a garantire la capacità di onorare sempre le promesse di pagamento di lungo periodo ai nostri contraenti. Questo richiede un elevato grado di consapevo-

lezza del rischio e si esprime ad esempio nel già menzionato sistematico impiego di strategie azionarie protette, che si ritrovano molto raramente, per non dire mai, nel segmento dei clienti retail.

Fa differenza se Swiss Life Asset Managers amministra patrimoni di clienti istituzionali o privati?

Michael Klose: No, ma in piccola parte anche sì. I nostri prodotti di investimento per i clienti privati vengono gestiti come menzionato dagli stessi esperti che si occupano dei grandi patrimoni dei clienti istituzionali. Tuttavia le esigenze di un privato naturalmente non coincidono esattamente con quelle di un'istituzione. Ad esempio vi sono disposizioni regolamentari da osservare che valgono solo per gli investitori istituzionali e influiscono sulla politica di investimento. Sul fronte dei privati occorre invece orientare esattamente la composizione degli investimenti sulle esigenze personali del cliente, che di norma non sono le stesse degli investitori istituzionali.

Qual è la sua conclusione dopo un buon semestre sul mercato?

Paul Weibel: Abbiamo due dati: da un lato constatiamo con soddisfazione che la nostra offerta incontra ottimamente il favore dei clienti e di conseguenza regi-

striamo già una raccolta di risparmio di tutto rispetto. Dall'altro ci accorgiamo ancora che la nostra competenza di investimento per i privati è ancora troppo poco conosciuta sul mercato e molti apprendono della sua esistenza solo tramite il contatto con un consulente. Ecco qui un grande potenziale ancora da sfruttare per Swiss Life.

Lei ha sottoscritto una soluzione di investimento Swiss Life?

Paul Weibel: Posso affermare con orgoglio di essere stato il primo cliente a sottoscrivere Swiss Life Premium Delegate. E posso seguire andamento e performance in ogni momento sul portale clienti Swiss Life myWorld. ▲

Ulteriori informazioni sulle nuove soluzioni di investimento Swiss Life



swisslife.ch/premiumdelegate



swisslife.ch/premiumchoice

Soluzioni di investimento e previdenziali

L'investimento come parte della previdenza

Gli investimenti offrono opportunità di rendimento aggiuntive, tanto nella previdenza privata quanto in quella professionale. Per entrambe Swiss Life ha soluzioni adeguate. Perché chi si occupa oggi del proprio futuro finanziario, domani potrà vivere più a lungo secondo le proprie scelte.

Testo: Barbara.Stoeri@swisslife.ch

Sostanzialmente tutti sappiamo che prendere in mano la propria previdenza, in un contesto caratterizzato da bassi tassi di interesse, diventa sempre più importante in prospettiva di una vita sempre più lunga. Ma molti di noi hanno difficoltà proprio con la pianificazione previdenziale, perché spesso non è chiaro quale sia la soluzione adatta per la situazione concreta e le esigenze individuali. In questo caso un grande contributo può venire da una consulenza professionale, che riuscirà a rendere comprensibile e trasparente una tematica astratta sulla base della situazione concreta.

Investire significa anche fare previdenza

Gli investimenti possono funzionare ottimamente come moduli della previdenza privata. Il punto di partenza qui è una soluzione di investimento coordinata con i propri obiettivi, che tenga conto della situazione di vita concreta, delle esigenze personali e delle condizioni finanziarie di partenza. Sulla base del profilo di investimento e rischio personale, calcolato individualmente, insieme a un consulente si sceglie la strategia di investimento e la conseguente soluzione adatta. Con le nuove soluzioni di investimento basate esclusivamente su fondi, Swiss Life Premium Delegate e Swiss Life Premium Choice, il cliente decide se desidera prendere in prima persona le decisioni

operative oppure se delegarle agli esperti di Swiss Life Asset Managers.

Opzioni diverse per la previdenza professionale

Anche nella previdenza professionale la domanda iniziale è quella delle esigenze e degli obiettivi principali. A seconda della capacità e della disponibilità di rischio può essere adatta una soluzione previdenziale con più o meno possibilità di decisione e scelta.

Con la soluzione di previdenza semiautonoma Swiss Life Business Invest ad esempio la compagnia propone ai clienti aziendali investimenti orientati alla sicurezza senza che essi debbano rinunciare a interessanti opportunità di rendimento. Con il collaudato approccio «Best Select Invest Plus» della Fondazione d'investimento Swiss Life il cliente beneficia dell'esperienza e dei principi d'investimento all'avanguardia delle grandi casse pensioni.

Le aziende che desiderano gestire la strategia di investimento e beneficiare di rendimenti superiori nel lungo periodo hanno a disposizione la soluzione previdenziale denominata Swiss Life Business Select, con cui il cliente incide attivamente sulle decisioni operative. E la strategia d'investimento viene orientata alle esigenze della singola impresa.

Esiste poi un'ulteriore variante per i quadri: a partire da un salario assicurato di oltre 126.900 franchi (aggiornato al 2016), con la soluzione previdenziale Swiss Life Business Premium è possibile adeguare la previdenza professionale alle

esigenze personali del collaboratore. Il cliente prende autonomamente le decisioni di investimento e sceglie le strategie che ritiene adatte. Il grande vantaggio è che la strategia può essere coordinata con l'orizzonte di investimento e la capacità di rischio personali. In questo modo è possibile ottimizzare in modo duraturo il rendimento dei fondi previdenziali.

Indipendentemente da come si provveda alla propria sicurezza finanziaria, in ultima analisi è decisivo che la strategia alla base di questa decisione sia in linea con le condizioni di vita, le esigenze e gli obiettivi della persona. Da questo punto di vista una consulenza professionale aiuta a scegliere la corretta soluzione previdenziale. ▲

Ulteriori informazioni sulle nuove soluzioni di investimento Swiss Life per i privati.

 swisslife.ch/premiumdelegate

 swisslife.ch/premiumchoice

Ulteriori informazioni sulle soluzioni previdenziali semiautonome Swiss Life per le aziende.

 swisslife.ch/businessinvest

 swisslife.ch/businessselect

 swisslife.ch/businesspremium

Trend investimenti: immobili

Investimenti immobiliari: approfittare dei megatrend

Gli investitori si confrontano attualmente con una domanda elevata e di conseguenza con una carenza di immobili di qualità. Pertanto vale la pena prendere maggiormente in considerazione anche oggetti al di fuori dei segmenti consolidati.

Testo: Renato.Piffaretti@swisslife.ch

L'attuale situazione di mercato si rispecchia in rendimenti in discesa e prezzi in crescita, a fronte di un ristagno della domanda sul mercato degli affitti. Pertanto vale la pena prendere maggiormente in considerazione anche oggetti al di fuori dei segmenti consolidati come residenziale, uffici e immobili commerciali. Particolarmente interessanti, a tal riguardo, sono le destinazioni d'uso figlie di megatrend tecnologici e socio-demografici.

La Svizzera è un Paese di formazione: occorrono più studentati

Abitare in uno studentato viene considerata (ancora) in tutta la Svizzera una specie di esistenza di nicchia. Eppure questa forma abitativa è sempre più apprezzata, sia dagli studenti sia dagli investitori. Data la straordinaria reputazione internazionale degli istituti universitari e dell'elevata qualità di vita, la Svizzera rappresenta una meta ambita per gli studenti. Secondo l'Ufficio federale di statistica, entro il 2024 saranno iscritti alle università elvetiche circa 250 000 studenti e tutti avranno bisogno di un tetto sopra la testa.



Una nicchia con potenziale: studentati come lo Studentvillage del PF di Zurigo/Hönggerberg

Sviluppo urbanistico sostenibile

Sostenibilità, urbanizzazione e mobilità fanno parte sia a livello globale sia in Svizzera dei principali megatrend. Il nostro piano di quartiere «Greencity» fissa nuovi parametri in materia di energia, ambiente e mobilità e assume un ruolo pionieristico in fatto di sostenibilità. Swiss Life investe in 204 appartamenti e circa 1000 m² di superfici commerciali per una somma totale di circa 130 milioni di franchi. «Greencity» è la prima area svizzera organizzata coerentemente con gli obiettivi della società a 2000 watt. L'area è perfettamente servita dai mezzi pubblici di trasporto: dalla stazione della S-Bahn si raggiunge il centro di Zurigo in pochi minuti.

Immobili sanitari come nuova classe di investimento?

La speranza di vita in Svizzera continua ad aumentare: già oggi il numero degli ultraottantenni è di circa 400 000, nel 2050 dovrebbero essere circa 1 200 000 unità. La loro quota rispetto alla popolazione totale crescerà dal cinque all'undici per cento, proponendo grandi sfide per l'assistenza alla vecchiaia ma contemporaneamente anche possibilità di investimento. Con l'apertura del mercato nel settore sanitario e le buone prospettive di crescita derivano anche opportunità per gli investimenti immobiliari nei settori case per anziani, case di cura, residenze e ospedali. ▲



Renato Piffaretti, Head Real Estate Svizzera, Swiss Life Asset Managers, sulle opportunità degli investimenti immobiliari alternativi.


A fronte dell'elevata domanda di investimenti immobiliari, gli operatori si vedono al momento confrontati con una carenza di immobili di qualità nei segmenti usuali. I tre esempi menzionati a sinistra indicano tuttavia che il settore degli immobili da investimento in Svizzera, nonostante il ciclo di mercato avanzato, propone interessanti opportunità con prospettive di crescita nel lungo periodo.

Per coglierle occorrono un elevato grado di competenza immobiliare, una visione di lungo periodo e un pizzico di creatività. Tutte qualità di cui Swiss Life Asset Managers ha già dato prova in passato e che condivide volentieri con i propri clienti.

Da quasi 125 anni Swiss Life Asset Managers investe in immobili e gestisce il portafoglio immobiliare di Swiss Life in Svizzera. A fine 2016 il volume di investimento ammontava a circa 25 miliardi di franchi, facendo di Swiss Life il maggiore operatore immobiliare privato in Svizzera. Dal 2009 Swiss Life Asset Managers mette le proprie competenze in questa classe di investimento a disposizione anche di investitori terzi.



Coerentemente orientato agli obiettivi della società a 2000 watt: il progetto «Greencity» a Zurigo Sud



*«Sono troppo vecchio
per girarmi i pollici.»
Pensaci, ora tocca a te.*

Spetta a ognuno di noi decidere in che modo vivere quando ci si è lasciati il lavoro alle spalle. Swiss Life vi sostiene in questo ambito con soluzioni individuali per chi è prossimo alla pensione. Maggiori informazioni su www.swisslife.ch/pensionamento



SwissLife
Il futuro comincia qui.