



**BANCASTATO** Mauro Bazzotti, responsabile dell'Agenzia di Biasca dell'istituto cantonale

# Tra risparmio e sicurezza

Come influisce l'attuale difficile situazione economica sulle abitudini dei cittadini e sulle loro scelte di prodotti bancari? Ce lo rivela un esperto di BancaStato: Mauro Bazzotti che opera da anni, ogni giorno, a stretto contatto con il territorio.

pagina a cura di CORRADO BIANCHI PORRO

Crisi dei mercati, rating tagliati, rendimenti in calo. E ancora: crescita economica rallentata, previsioni al ribasso, timori diffusi per gli investimenti. La tempesta finanziaria che non accenna a diminuire ci ha purtroppo abituati a termini come quelli appena citati. Termini che, inevitabilmente, tra tutti gli attori economici producono un atteggiamento di cautela, facendo emergere in maniera ancora maggiore, quando si parla di risparmio, la necessità di coniugare sicurezza e rendimento.

Ma come combinare questi due elementi? Lo abbiamo chiesto a Mauro Bazzotti, responsabile dell'Agenzia BancaStato di Biasca che, operando ogni giorno a stretto contatto con il territorio, sa bene come interpretare i bisogni dei risparmiatori e individuare le giuste soluzioni per loro. "La necessità di combinare questi due fattori, sicurezza e rendimento, c'è naturalmente sempre stata. Ma quello che ho visto cambiare recentemente, e in particolare con la crisi dei debiti sovrani che in questi ultimi mesi si è acuita, è proprio la ricerca di prodotti bancari che possano premiare adeguatamente il proprio risparmio e, al contempo, fornire un'elevata sicurezza".

Non è il caso, chiediamo a Bazzotti, delle obbligazioni statali? "Tradizionalmente sì. Ma non ora. Mi spiego meglio: proprio a seguito dell'attuale momento per l'economia svizzera, il rendimento di questo genere di prodotti è calato. Le obbligazioni statali, almeno quelle emesse dalla Confederazione, continuano certamente a offrire un ottimo livello di sicurezza: se le si compra, si può star certi che si verrà rimborsati. Ma ormai, al momento attuale, non offrono più una remunerazione superiore a quella tipica dei conti bancari. In altre parole: non sono più una valida alternativa per far fruttare i propri risparmi".

Su cosa orientarsi, allora? "Prima di tutto, continua Bazzotti, dipende dal proprio appetito al rischio. "Facciamo un esempio. Pren-

diamo il caso di qualcuno che, durante già diversi anni di attività lavorativa, abbia messo da parte un risparmio e vorrebbe si che lievitasse, ma depositandolo in un conto risparmio: alla luce, dunque, della più assoluta sicurezza. Ebbene, BancaStato ha elaborato negli anni prodotti tipici di una banca universale: a 360 gradi dunque, modulati secondo i bisogni e l'età dei nostri clienti. Prodotti per rispondere anche alle esigenze di cui parliamo".

Quale consiglio darebbe, dunque, in un caso come quello appena tracciato? "La gamma di prodotti a disposizione è molto ampia. Si va dai fondi di investimento targeti Swisscanto, più volte premiati per la loro qualità, ai conti risparmio più classici, come quelli della categoria Sicura. Tra questi, ad esempio, vi è il conto risparmio Cumula, un buon compromesso tra rendimento e sicurezza. Il suo funzionamento è semplice. Maggiore è il risparmio, maggiore è il guadagno. Questo tramite un tasso di interesse che scatta in avanti ogni 25 mila franchi depositati. E pur essendo un conto risparmio offre una grande elasticità in termini di prelievi, sfuggendo dunque alla logica di un conto il cui deposito è vincolato per un determinato periodo di tempo. Credo che sia un ottimo esempio di totale sicurezza, guadagno e flessibilità. E il riscontro ottenuto lo dimostra".

Già: ma esiste la totale sicurezza? "BancaStato ha un grande vantaggio: quello di offrire ai propri clienti la garanzia dello Stato. È un elemento che specie in momenti come quelli attuali dimostra tutta la sua importanza. D'altra parte l'istituto opera per legge a favore dello sviluppo economico del Cantone e, sempre per legge, concede appunto la possibilità a tutti i ticinesi di investire i loro risparmi in maniera sicura e redditizia. Il conto Cumula, per riprendere l'esempio di prima, aderisce perfettamente a questi intenti".

Quali altri vantaggi vi sono a scegliere un istituto come BancaStato? "Va considerato che dopo quasi un



secolo di attività esclusivamente orientata al Ticino conosciamo bene chi lo abita e il suo tessuto economico. La nostra vicinanza si esprime anche tramite la nostra rete di vendita: siamo capillarmente pre-

sentiti in Ticino, da Airolo a Chiasso. Tutti i nostri centri decisionali, poi, sono in Ticino e agiamo secondo valori chiari e precisi: qualità dei prodotti e servizi, conoscenza del cliente, velocità decisionale e competen-

za. La grande fiducia che ogni giorno i ticinesi ci dimostrano è un importante riconoscimento per noi, che cerchiamo di ripagare con la massima professionalità e affidabilità" conclude Bazzotti.

Mauro Bazzotti nel suo ufficio a Biasca. (Foto Tatiana Scolari)

## Il carattere universale dell'offerta dei servizi di BancaStato Si tratta di prodotti pensati per mille esigenze differenti

Prodotti a 360 gradi: sono quelli di cui parlava Mauro Bazzotti descrivendo il carattere universale dell'offerta di BancaStato.

Ma, oltre al conto Cumula, quali conti risparmio propone la Banca dei ticinesi? "Possiamo identificarli nella categoria chiamata, per l'appunto, Sicura, la cui filosofia è proprio quella di favorire l'attitudine al risparmio premiandola con tassi maggiori rispetto a quelli dei conti transazionali, quelli, in genere, sui quali si riceve lo stipendio. Come dicevo, le nostre soluzioni sono state pensate per aderire al meglio alle diverse esigenze che possono emergere durante le differenti fasi della vita. Si va dai conti risparmio destinati ai giovani sino a quelli rivolti a chi è già in età pensionabile: due categorie che godono di trattamenti preferenziali. Vi sono poi i conti classici e quelli che - alla stregua del conto Cumula - vogliono gratificare gli sforzi di chi, con accuratezza, pensa al proprio futuro effettuando regolari versamenti".

Facciamo un esempio... "Prendiamo in esame il conto Premia. Prevede un tasso di interesse supplementare, un vero e proprio bonus, qualora il saldo minimo raggiunga alla fine dell'anno i 10 mila franchi e a patto che ogni anno vi sia un apporto complessivo di almeno 4 mila franchi. È un prodotto ideale per chi pensa al proprio futuro con costanza senza tuttavia dover vincolare il proprio denaro. In questo caso specifico, poi, si è pensato pure ai giovani: per loro, e intendiamo chi ha tra 0 e 25 anni, esistono condizioni di favore che si traducono anche in un tasso di interesse più alto". Quest'ultimo elemento, si ritrova anche nel caso del conto risparmio Libero, nato per gli averi provenienti dai capitali previdenziali "e che coniuga flessibilità e remunerazione a tutto vantaggio di chi ha passato anni ad accumulare tale patrimonio".

Qualora invece un cliente volesse ottenere un rendimento maggiore vincolando però i propri risparmi? Abbiamo vi-



sto come le obbligazioni statali, attualmente, non risultano appetibili considerato il livello minimo dei tassi. "Ecco che allora si potrebbe puntare sul conto risparmio Fisso, che propone tassi più elevati. La durata varia dai due ai dieci anni. Naturalmente, maggiore è l'attesa, più alto sarà il rendimento".

L'Agenzia di BancaStato in via Pini 2 a Biasca. (Foto Tatiana Scolari)

Quella preziosa consulenza di prossimità

## Una rete di vendita sempre in mutazione

Molte esigenze, ma anche molti prodotti. Come fa un cliente ad orientarsi al meglio?

"Chiunque varchi la soglia di una nostra filiale ha a disposizione un prezioso punto di riferimento: i consulenti. Persone, cioè, predisposte ad accogliere il cliente, individuare i suoi bisogni e valutare con attenzione la situazione finanziaria per poi proporre l'opzione ideale. E, naturalmente, affiancare il suo "assistito" nel tempo".

Su cosa si basa il rapporto tra cliente e consulente?

"Innanzitutto su un dialogo sereno e schietto. Identificare le esatte attese di chi si rivolge a noi è la base essenziale per produrre risultati tangibili ed efficaci. BancaStato mira ad un rapporto solido e duraturo nel tempo, all'in-

segna della fiducia reciproca. Il consulente, secondo la nostra visione, deve essere un punto di riferimento che conosce a fondo la situazione del cliente. E quest'ultimo deve poter far capo al primo in qualsiasi momento. Nel corso degli ultimi anni il nostro istituto ha ampliato i canali di vendita: le operazioni più tradizionali, come i pagamenti di routine, la visione del saldo, e molto altro ancora, possono essere ora eseguiti non solo dal computer, ma addirittura anche dal proprio cellulare. Questo ha permesso di orientare il lavoro del personale allo sportello e dei consulenti verso domande e operazioni più complesse che non saranno mai automatizzate: a BancaStato il rapporto personale è sempre stato, e rimarrà, una priorità per concedere un servizio



completo e professionale. Servizio per il quale, d'altra parte, è necessaria una presenza estesa sul territorio: per questo, dalla fondazione di BancaStato, si è continuato ad adattare il numero e la localizzazione delle filiali a seconda dei cambiamenti sociali ed economici che hanno modificato il volto del Ticino".

Ha citato i cellulari... quanto stanno diventando importanti le nuove tecnolo-

Dal nord al sud del Ticino, una presenza sicura, sempre attenta ai mutevoli bisogni della gente e delle sue aziende. (Foto Tatiana Scolari)

**L'agenda economica**

**LUNEDÌ 16 GENNAIO**  
Mercati chiusi a New York (Martin Luther King Day). Richemont: risultati. Lindt & Sprüngli, cifre d'affari. Risultati del turismo in novembre.

**MARTEDÌ 17 GENNAIO**  
Immatricolazioni di auto in Europa. Madrid: emissione dei titoli a 12 e 18 mesi. Seminario KPMG a Zurigo. Risultati della Banca Migros. SGS: risultati d'esercizio.

**MERCOLEDÌ 18 GENNAIO**  
Prezzi dell'immobiliare a Pechino. Washington, flusso di capitali a novembre. Studio sul mercato immobiliare svizzero a cura dell'UBS.

**GIOVEDÌ 19 GENNAIO**  
Forum dell'Ocse a Parigi sulla gestione del debito. Chiasso: seminario su fare impresa in Svizzera con Moreno Colombo, Michele Canesi, Luigi Barattolo, Luca Ferrari. Seminario KPMG con Mauro Baranzini e Alfonso Tuor. Conferenza di Swissbanking a Zurigo. Interpharma: prezzi in CH ed estero.

**VENERDÌ 20 GENNAIO**  
Summit tra Angela Merkel, Mario Monti e Nicolas Sarkozy. Strategia di Exane Alpha con David Finch e Laurent Roussel.