



Dinamismo e tradizione

L'EDITORIALE PAG. 2	IL PRIVATE BANKING PAG. 6	L'ATTUALITÀ PAG. 10
Dinamici nella tradizione	Dietro le quinte, un lavoro essenziale	L'impronta verde di BancaStato
Soddisfazione per i risultati 2010		
LA SITUAZIONE PAG. 3	IL PRODOTTI PAG. 7	L'INCONTRO PAG. 11
Economia elvetica vola in Europa	Fondi Swisscanto tra rischio e reddito	Assos, l'abbigliamento più veloce al mondo
IL PRIVATE BANKING PAG. 4-5	L'ATTUALITÀ PAG. 8-9	L'AGENDA PAG. 12
Per impiegare i vostri capitali	Una nuova Agenzia a Giubiasco	Le manifestazioni 2011
Quando la gestione è del fiduciario	Risorse umane, cambiamento all'insegna della continuità	News e curiosità

L'editoriale
**Dinamici
nella
tradizione**



di **DONATO BARBUSCIA**
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE GENERALE

Dinamismo e tradizione. È questo il titolo che abbiamo scelto per l'edizione di BancaStato News che tenete in mano. Abbiamo voluto abbinare due parole che non sempre vanno a braccetto: per il nostro Istituto, però, questo connubio incarna la filosofia che ha generato tutti i cambiamenti che sono avvenuti, quelli che sono in atto e quelli che caratterizzeranno la nostra Banca. Dinamismo, innanzitutto: in un mondo in costante evoluzione, soprattutto nell'ambito bancario, occorre innovare costantemente. La ricerca di soluzioni sempre migliori è la base per continuare a offrire ai nostri clienti, i ticinesi, prodotti e servizi di qualità come quelli di BancaStato. Tradizione, poi. Ogni novità targata BancaStato è pensata per poter riconfermare i nostri principi, rimasti immutati dal 1915, dall'anno, cioè, della fondazione della Banca. È questa la chiave di lettura con cui va interpretato quanto scritto nelle pagine seguenti. Prendiamo la marca Private Banking BancaStato: lanciata un anno fa, si caratterizza per la qualità e l'attenzione costante per il cliente tipica del nostro Istituto. Sfogliando la rivista, troverete altre interessanti novità. La recentissima apertura della nuova sede di Giubiasco, ad esempio, che ha permesso di rafforzare la nostra rete di vendita e garantire una maggiore presenza sul territorio, a tutto vantaggio dei ticinesi. Ma si parlerà anche dell'importante cambio della guardia avvenuto ai vertici delle Risorse umane, delle prospettive dei mercati europei, delle peculiarità di alcuni prodotti Swisscanto, oltre che dell'impegno ecologico di BancaStato e di un'azienda leader nel mondo e attiva in Ticino. A tutti voi: buona lettura.

TRIPPLICATO L'AFFLUSSO DI DENARO FRESCO
NONOSTANTE SIA STATO UN ANNO DIFFICILE

Soddisfazione per i risultati 2010

Soddisfazione. Guardando ai risultati ottenuti nel 2010, BancaStato non può che provare questa sensazione. L'anno scorso, nel suo complesso, è stato oggettivamente un periodo difficile. I tassi di interesse si sono mantenuti ai minimi storici e questo ha inciso, negativamente, sul risultato da operazioni su interessi; i primi quattro mesi dell'anno sono stati caratterizzati dallo scudo fiscale italiano; la moneta svizzera si è rafforzata fortemente su dollaro ed euro; regnava, infine, un'instabilità dei mercati finanziari. È appunto alla luce di questi elementi che spicca ancora maggiormente quanto ottenuto da BancaStato. I volumi commerciali hanno segnato una buona evoluzione e i ricavi netti si sono mantenuti su buoni livelli. I crediti ipotecari, poi, hanno raggiunto una quota più alta di quanto preventivato, alla stregua degli impegni nei confronti della clientela. L'afflusso di denaro fresco, ci preme sottolinearlo con orgoglio, è più che triplicato. Tutto ciò è la dimostrazione di quanta fiducia i ticinesi rippongano in noi. Fiducia che rappresenta un bene prezioso ed è la cartina di tornasole della bontà del nostro operato. Per quanto riguarda l'erogazione di crediti ipotecari, è utile ricordare come BancaStato abbia continuato a perseguire la sua politica improntata alla prudenza: per garantire la solidità dell'Istituto e permettere ai clienti di investire i loro risparmi in modo sicuro. Ad ogni modo, proprio per consentire a BancaStato di ridurre la propria dipendenza dalle operazioni su interessi, e attenuare l'eccessiva concentrazione nel mercato immobiliare ticinese, è stata portata a termine un'importante tappa della nostra nuova strategia: l'acquisizione del controllo di Axion SWISS Bank SA. Facendo astrazione dai costi non ricorrenti-



istockphoto

LA FIDUCIA
CHE I NOSTRI
CLIENTI
CONTINUANO
AD ACCORDARCI
DIMOSTRA
LA VALIDITÀ
DEL NOSTRO
OPERATO

generati da Axion SWISS Bank SA, l'utile netto si è mantenuto sui livelli del 2009. Per quanto riguarda la congiuntura economica, nel 2010 sono apparsi segnali di ripresa. In Europa, e nel mondo, non mancano però fattori che potrebbero rallentare l'evoluzione positiva. In un clima simile, siamo determinati a continuare a fare ciò che abbiamo sempre fatto: sostenere l'economia ticinese, assicurando la robustezza e la crescita sostenibile che contraddistinguono il nostro modello d'affari. Il buon andamento dei volumi commerciali nei primi sei mesi del 2011 conferma il nostro sforzo in questo senso. I margini sulle operazioni tradizionali sono però diminuiti a causa dell'evoluzione sfavorevole dei tassi; inoltre la prima metà dell'anno è stata caratterizzata da una situazione dei mercati sfavorevole, anche a causa dell'incidente nucleare in Giappone e dell'instabilità che ha caratterizzato i Paesi dell'Africa del Nord e del Medio Oriente.

DINAMICI MALGRADO IL FRANCO FORTE NEI CONFRONTI DI EURO E DOLLARO

L'economia elvetica vola in Europa

L'economia elvetica risulta una delle più dinamiche all'interno dell'Europa. Il quarto trimestre del 2010 si è rivelato ancora migliore rispetto a quelli precedenti,



Romano Bär

nonostante la forza della nostra moneta nei confronti sia dell'euro, sia del dollaro. È partendo da questa incoraggiante constatazione che si apre la nostra consueta chiacchierata con **Romano Bär** (responsabile dell'analisi finanziaria e della gestione patrimoniale per BancaStato) sulla situazione economica del nostro Paese, dell'Europa e del mondo.

Ma come si spiega – gli chiediamo – questo grande successo dell'economia svizzera?

“Siamo uno dei rari Paesi con un bassissimo debito pubblico, sia a livello federale, sia cantonale. D'altra parte possiamo garantire un'invidiabile stabilità politica e offrire condizioni fiscali attrattive. Ogni giorno aprono nella Confederazione una o due aziende provenienti dall'estero, attratte anche dall'elevato livello della nostra formazione professionale”.
Quale prevede sarà l'evoluzione del cambio del franco svizzero con l'euro e con il dollaro?

“Prevedo che queste due monete si indeboliranno ulteriormente nei confronti della nostra. In particolare modo il dollaro”.

Questo significa che è il momento di investire in euro?

“No, assolutamente. Per chi intende investire al di fuori del franco svizzero sarebbe prudente proteggere i capitali con un'assicurazione, oggi non molto costosa”.

Rimaniamo nel campo degli investimenti. In questo momento è più interessante impiegare i capitali in azioni o in obbligazioni?

AUMENTA IL RISCHIO DI INFLAZIONE. I DEFICIT DEGLI STATI EUROPEI POTREBBERO PROVOCARE UN INCREMENTO DEI TASSI D'INTERESSE

“Certamente in azioni, anche se il rischio è sempre superiore. Il comparto azionario approfitterà di una buona dinamica degli utili e di valutazioni attrattive. Il mercato delle obbligazioni per contro sarà penalizzato da un aumento delle aspettative sull'inflazione e, in Europa, dall'acuirsi del problema legato ai deficit statali che dovrebbero premere al rialzo i tassi di interesse”.

E le risorse naturali, come gas, petrolio, oro e varie materie prime, come si comporteranno?

“Prevedo che le loro quotazioni continueranno a salire a causa di un forte squilibrio tra domanda in costante aumento e offerta sostanzialmente stabile”.

Lei ha parlato prima di inflazione. Dobbiamo quindi aspettarci che i prezzi delle merci aumenteranno nei prossimi mesi?

“Specialmente nei Paesi emergenti - i cosiddetti BRIC, cioè Brasile, Russia, India e Cina - assistiamo a un incremento sorprendentemente significativo dell'inflazione. In Cina, per esempio, nel corso del mese di marzo di quest'anno rispetto allo stesso periodo del 2010 i prezzi al dettaglio sono saliti del 17 per cento e l'indice dei prezzi al consumo, che tiene conto delle spese basilari, del 5,4 per cento”.

Quali saranno le conseguenze?

“In questi ultimi mesi stanno notevolmente crescendo le possibilità per le aziende di imporre aumenti dei prezzi. Di conseguenza, per i consumatori sono aumentati pure i rischi di inflazione. Se questi ultimi dovessero mantenersi elevati per un lungo periodo l'incremento dei prezzi potrebbe generare effetti a spirale, che dovranno essere contrastati con misure di politica monetaria. Potremmo insomma assistere ai primi ritocchi verso l'alto dei tassi di riferimento delle banche centrali”.

Anche negli Stati Uniti?

“Gli americani sembrano per il momento non dedicare molta attenzione all'esplosione dei prezzi e continuano a stampare sempre più moneta. Sono persuasi che adottando questa politica, prima o poi, il motore dell'economia riprenda a pieni giri. Se questo si avvererà, disporranno così dei mezzi per diminuire il debito pubblico, che diventerà sempre meno ingente, proprio grazie anche all'inflazione che svaluta di fatto il valore del debito. Personalmente non condivido questa politica economica. La giudico pericolosa, in quanto può provocare gravi squilibri economici”.

Quindi lei è favorevole alla politica dell'Unione europea, che sta cercando di diminuire il debito pubblico degli Stati membri?

“Varare programmi fiscali di contenimento della spesa pubblica può certamente risultare penoso a breve termine, ma sono persuaso che a lungo termine sia più pagante. L'Europa sta aiutando Paesi in bancarotta come Irlanda, Grecia e Portogallo e presto dovrà forse soccorrere Belgio, Spagna e Italia. Questa scelta le costerà qualche punto di crescita economica, ma alla lunga sarà pagante. Una volta risanate queste economie saranno infatti pronte per ripartire da posizioni competitive”.

istockphoto



IL PRIVATE BANKING DI BANCASTATO HA SOLO UN ANNO MA È GIÀ MOLTO APPREZZATO DALLA CLIENTELA

Per impiegare i vostri capitali

Ha solo un anno la marca BancaStato Private Banking, ma nonostante la sua giovane età si è già affermata ed è molto apprezzata dalla clientela. **Luigi Campagna**, che è stato nominato ad aprile Direttore a livello cantonale di questo dipartimento, è orgoglioso della sua équipe di 32 consulenti, in prevalenza giovani ed entusiasti di poter partecipare a questa nuova esperienza. I clienti interessati a questo servizio si possono recare alla sede di Lugano (piazza della Riforma), dove risiede la direzione, o alle Agenzie di Chiasso, di Bellinzona e di Locarno. "Siamo un datore di lavoro davvero interessante - osserva il Direttore - perché nella mia squadra non giocano senatori, ma giovani che non si preoccupano degli orari di lavoro: nel senso che quando il cliente ci chiama, noi siamo presenti. Garantiamo buoni risultati, ma non ci riteniamo mai appagati e siamo aperti alle critiche che ci permettono di migliorare il nostro servizio".

Per molti lettori il concetto di private banking non è probabilmente chiaro. Ci può spiegare in che cosa consiste questo servizio relativamente nuovo di BancaStato?

"Offriamo una consulenza a 360 gradi ai clienti che hanno depositato i loro risparmi nella nostra Banca: non ci presentiamo mai con soluzioni preconfezionate, ma preferiamo ascoltare prima di imbastire soluzioni uniche e su misura adatte alle peculiarità di ogni singolo cliente".

Perché a 360 gradi?

"Perché non ci occupiamo solo dei loro patrimoni personali, ma anche delle loro attività imprenditoriali, così come delle loro pianificazioni economiche a livello familiare. La nostra consulenza può quindi estendersi a problematiche legate alla successione oppure, nel campo aziendale, qualora un nostro cliente fosse intenzionato a cedere la propria attività, a trovare gli investitori interessati".

Nonostante il servizio sia relativamente recente avete già riscosso notevole successo. Come lo spiega?



LUIGI CAMPAGNA

QUANDO IL CLIENTE CI CHIAMA, SIAMO SEMPRE PRESENTI, GARANTIAMO BUONI RISULTATI E NON CI SENTIAMO MAI APPAGATI

"La grande crisi in cui si sono trovati coinvolti i grossi istituti bancari negli anni 2008-2009 ha certamente favorito BancaStato. La clientela approdata da noi ha trovato un ambiente familiare, una grande disponibilità, ma anche un'elevata professionalità. Siamo una banca e tale vogliamo rimanere: questo è il nostro credo. Non siamo selvaggi venditori di prodotti. Desideriamo proporci quali partner affidabili, che affondano le proprie radici nella tradizione di BancaStato, fortemente legata al nostro territorio. Questo legame si traduce nel fatto che non apriremo mai una filiale a Singapore o in una piazza finanziaria di moda: ma solo esclusivamente in Ticino".

Come siete visti dalla clientela straniera?

"Notiamo una gran voglia di tornare al 'Made in Switzerland'. Il fatto che BancaStato abbia radici profonde nel territorio e disponga addirittura della

garanzia statale è certamente un atout non indifferente".

Nell'immaginario collettivo il servizio che lei propone è riservato solo ai clienti più abbienti, per non dire ai ricchi.

"Sulla carta per accedere ai nostri servizi bisognerebbe disporre di un patrimonio di almeno 500 mila franchi, ma siamo molto elastici a questo riguardo. Non abbiamo la puzza sotto il naso e non giudichiamo i clienti in base al loro patrimonio".

Un cliente detentore di un conto privato, se si rivolge al suo ufficio ottiene dunque un servizio differente?

"Può disporre di una consulenza più personalizzata. In certi casi, magari, gli consigliamo di rimanere con il suo conto di risparmio, perché non vogliamo che si senta obbligato ad investire a tutti i costi. Ribadisco, siamo consulenti, non venditori. Desideriamo essere considerati come alleati dalla nostra clientela. Per questo abbiamo un approccio di consulenza molto morbido, mai aggressivo".

Ma esiste una soglia patrimoniale sotto la quale non vale la pena di rivolgersi al private banking?

"È molto difficile dare una risposta in tal senso. Catalogare il cliente unicamente in base ai propri asset bancari sarebbe riduttivo. Meglio un approfondito colloquio e,



se del caso, indirizzarlo ai validi colleghi dell'Area Retail".

Il titolare di un capitale consistente per quale ragione, secondo lei, dovrebbe venire a BancaStato invece di rivolgersi a un altro istituto bancario?

"Perché la nostra cultura aziendale ci porta ad ascoltare il cliente. Non abbiamo prodotti nostri da vendere, per cui dai nostri consulenti non riceverà proposte precostituite, ma offerte pensate appositamente per lui".

È insomma un po' come rivolgersi a un sarto che confeziona vestiti su misura...

"Sì, noi non siamo un grande magazzino. Nel settore del private banking siamo ancora piccoli, ma in grado di ascoltare le esigenze del cliente e formulare in seguito proposte aderenti alle sue esigenze".

Il nuovo servizio BancaStato Private Banking non è nemmeno stato molto pubblicizzato, almeno finora.

"È vero, ma si è trattato di una strategia. Abbiamo innanzitutto cercato di lavorare bene con i clienti che avevamo. Grazie al passaparola l'anno scorso ne sono giunti di nuovi che avevano sentito giudizi positivi sui nostri servizi da loro amici. E sono stati premiati, perché hanno ottenuto ottime prestazioni".

I GESTORI ESTERNI DI PATRIMONI SI AVVALGONO DAL 2004 DELL'ASSISTENZA DI QUALITÀ DELL'ISTITUTO

Quando la gestione è del fiduciario

La marca BancaStato Private Banking, come abbiamo visto nell'intervista a fianco è offerta ai clienti dell'Istituto solo da un anno. Risale invece al 2004 un'attività affine della Banca riservata ai cosiddetti gestori esterni di patrimoni, a cui BancaStato News ha già dedicato un ampio servizio due anni or sono (edizione di gennaio 2008). Ha sede a Lugano nella filiale di Piazza della Riforma, occupa quattro collaboratori ed è diretta da **Carlo Ruggia**, al quale chiediamo di spiegarci in che cosa consiste.

"Il cliente finale - spiega - è sempre una persona fisica, che affida però la gestione del suo patrimonio non direttamente a BancaStato rivolgendosi al nostro servizio di private banking, ma attraverso un intermediario. Solitamente si tratta di un fiduciario, che gestisce il capitale utilizzando i nostri servizi. In questo caso il nostro campo d'azione è ristretto, perché ci limitiamo ad eseguire gli ordini che ci vengono trasmessi.

Ai gestori esterni forniamo un'assistenza e un servizio di qualità il più completo possibile; garantiamo un rapporto fidelizzato, costantemente vicino al fiduciario, che spesso si trova a dover fornire risposte rapide e complesse al proprio cliente".

Responsabile quindi della strategia di investimento verso il cliente finale non siete voi, ma l'intermediario.

"È lui ad essere a diretto contatto con il cliente e quindi a comunicarci come investire. Noi ci limitiamo a garantire che le operazioni avvengano nel rispetto delle norme bancarie".

Si tratta di un compito delicato. Anche se non avete responsabilità sulle scelte



CARLO RUGGIA

ASSICURIAMO UN RAPPORTO FIDELIZZATO A CHI DEVE FORNIRE RISPOSTE RAPIDE E COMPLESSE AI PROPRI CLIENTI

adottate dalla persona di sua fiducia, se i risultati dovessero rivelarsi insoddisfacenti, verreste rimproverati?

"I rapporti devono essere molto chiari. Il cliente firma una procura amministrativa

con l'intermediario, dalla quale risulta chiaramente che la scelta della strategia di impiego del capitale la decide lui e non la banca".

Se un intermediario non fosse serio potreste però essere trascinati, vostro malgrado, in vicende poco simpatiche.

"Per questa ragione lavoriamo unicamente con fiduciari iscritti al registro di commercio, riconosciuti quindi dall'autorità cantonale e che sottostanno a un organismo di autodisciplina. Questo significa che sono 'controllati' da un'entità superiore a cui si affidano per la verifica della propria attività".

Novità informatiche

Nei prossimi mesi BancaStato metterà in produzione un nuovo importante tool informatico a disposizione dei gestori patrimoniali, denominato AsKit. Si tratta di un software originariamente concepito per produrre estratti o valutazioni patrimoniali di elevata qualità grafica, facilmente personalizzabile, progettato con un'architettura scalabile adatta anche per la gestione dei processi di elaborazione

di massa. In particolare può elaborare dati integrati provenienti da più fonti, allo scopo di consolidare in un unico estratto patrimoniale relazioni bancarie diverse, risolvendo così l'esigenza dei gestori patrimoniali esterni che operano con più banche. Si intende quindi offrire, in esclusiva per il Ticino, la possibilità di disporre del tool AsKit per i gestori esterni siano essi già nostri clienti o non ancora.

L'UFFICIO GESTIONE PATRIMONIALE E ANALISI FINANZIARIA DÀ CONSULENZA AI CONSULENTI

Dietro le quinte un lavoro silenzioso ma essenziale

Dietro la facciata di BancaStato e dietro i consulenti che seguono la clientela, esistono servizi dell'Istituto che non sono direttamente a contatto con i detentori dei conti, ma che garantiscono la qualità delle prestazioni. Uno di questi uffici, diretto da **Romano Bär**, si occupa della gestione patrimoniale e dell'analisi finanziaria. In pratica svolge il lavoro che sta dietro le quinte dei vari consulenti che si occupano dell'impiego dei capitali della clientela. Ognuna di queste funzioni è definita con termini presi spesso in prestito dalla lingua inglese e difficilmente comprensibili per il profano. Evitiamo quindi di utilizzare questa terminologia e cerchiamo di esprimerci nel modo più semplice possibile, a costo di essere banali.

Ci mettiamo nei panni di un cliente che dispone di un certo capitale e che si rivolge agli sportelli della Banca cantonale perché desidera investirlo. A seconda dell'entità della cifra verrà indirizzato a servizi diversi. Questo non per discriminare la clientela, ma perché le problematiche e le esigenze sono diverse se si dispone di 100 mila franchi o di svariati milioni. L'attenzione della Banca rimane la stessa, ma le strategie di investimento, come si può ben intuire, sono diverse. Risultano pertanto differenti anche le proposte base che poi vengono personalizzate all'occorrenza.

Le somme più ingenti, a partire da alcune centinaia di migliaia di franchi, vengono gestite, come abbiamo visto nelle pagine precedenti, dal servizio private banking dell'Istituto. Se siete soddisfatti del rapporto che avete con il vostro consulente, quest'ultimo - è la filosofia di BancaStato - sarà nel limite del possibile sempre lo stesso. I compiti del consulente, come abbiamo visto nell'intervista

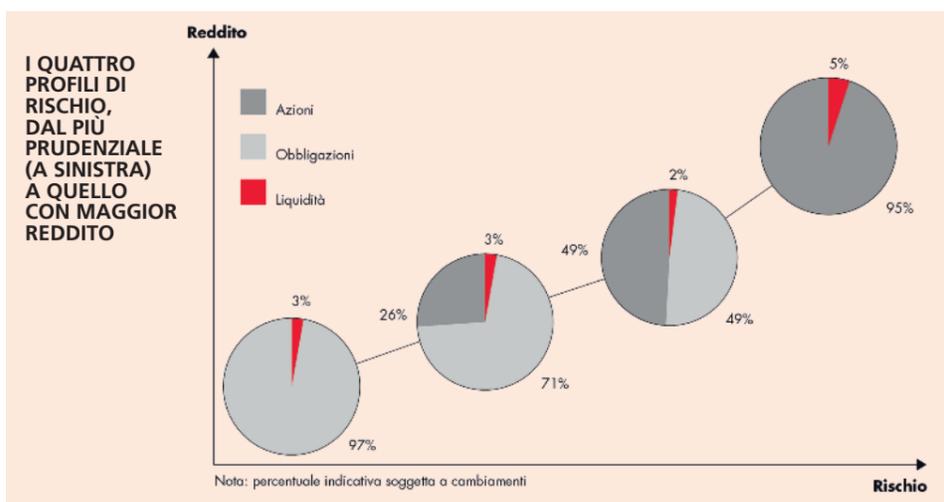


ROMANO BÄR

UNA VOLTA STABILITO IL GRADO DI RISCHIO CHE IL CLIENTE È DISPOSTO A CORRERE VENGONO ELABORATE STRATEGIE FINANZIARIE PERSONALIZZATE

con il Direttore del servizio Luigi Campagna, sono molteplici e spaziano su vari campi, dal finanziario al fiscale, dal successorio al giuridico. Per quanto concerne l'impiego in senso stretto del vostro capitale il consulente dovrà però soprattutto stabilire con voi quale sia il grado di rischio che intendete correre. Naturalmente maggiore è il rischio, più elevato può essere il guadagno se le cose vanno bene, ma anche più ingenti possono rivelarsi le perdi-

te in periodi di crisi. Dopo uno o più colloqui risulterà il vostro profilo in qualità di investitore che potrà essere più o meno prudente, suddiviso in quattro categorie. A ciascuna categoria corrisponde una strategia di investimento, le cui tipologie sono rappresentate dalle quattro torte del grafico che pubblichiamo qui sotto: man mano che ci si sposta verso destra, il rischio e il rendimento aumentano. Queste strategie, che andranno poi interpretate a seconda degli umori del mercato, vengono elaborate e adeguate per voi giornalmente dal servizio Gestione patrimoniale e analisi finanziaria. Al cliente viene però anche offerta la possibilità di personalizzare la strategia a seconda di sue richieste specifiche. Se lo desidera, ma solo per quanto attiene all'impiego del capitale, può avere contatto diretto con l'ufficio Gestione patrimoniale che studia la formula più aderente alle sue richieste. Normalmente, comunque, la sua persona di contatto rimane il suo consulente, che fa da intermediario tra lui e la Gestione patrimoniale per trovare la soluzione più in sintonia con i suoi desideri.



LA LORO QUALITÀ È UNICA ED È STATA PREMIATA PIÙ VOLTE A LIVELLO INTERNAZIONALE

I fondi Swisscanto fra rischio e rendimento

Le composizioni sono differenti; il rendimento e il rischio si snodano su vari livelli; le risposte alle esigenze dei clienti sono variegate. La loro qualità è però unica: quella garantita da Swisscanto. Parliamo dei fondi di investimento a disposizione di ogni cliente

BancaStato. Prodotti interessanti sia nell'ambito del private banking, sia in quello della clientela individuale. Ne abbiamo discusso con

Reinhard Steiner, responsabile della distribuzione per il mercato latino di Swisscanto.

Cosa è un fondo di investimento e perché sceglierlo?
"È un patrimonio collettivo fornito da innumerevoli persone, fisiche o giuridiche, che viene poi investito in azioni, obbligazioni o nel mercato monetario. È una soluzione apprezzata da molti investitori perché contempla molti vantaggi. Innanzitutto si ha la garanzia di una gestione professionale anche in caso di investimenti minori. Questo grazie agli esperti di Swisscanto, l'Istituto comune alle banche cantonali premiato più volte a livello internazionale proprio per i fondi di investimento che ha creato".

Quali altri vantaggi vi sono?
"La diversificazione del rischio è un elemento che caratterizza questo prodotto e che è applicato a diversi livelli. Ogni fondo è costituito da diverse quote di azioni, obbligazioni o strumenti del mercato monetario, categorie che racchiudono differenti propensioni al rischio e al rendimento. Per intenderci: maggiore



sarà la fetta di azioni, più si tenderà a guadagnare, sapendo però che pure i rischi aumentano. Viceversa, le obbligazioni e il mercato monetario assicurano maggiore tranquillità, ma sono meno redditizi. Ogni rispettiva categoria racchiude poi una moltitudine di 'emittenti' grazie alla quale in caso di perdita di uno o più titoli è possibile una compensazione".

L'attività di Swisscanto termina con l'elaborazione dei fondi?

"Certamente no. L'ingegneria finanziaria si adatta alle esigenze del cliente e alle evoluzioni del mercato. Vi sono fondi il cui contenuto è costantemente adeguato al livello di rischio prefissato. La gestione attiva del rischio è uno strumento importante".

Fin qui la teoria... ci fa qualche esempio?

"Supponiamo che un cliente si dica: 'Voglio un rischio minimo'. Potrebbe scegliere il Sicav II Bond Absolute Return, composto da obbliga-

GARANZIA DI UNA GESTIONE PROFESSIONALE ANCHE IN CASO DI INVESTIMENTI DI MINORE ENTITÀ CON GESTIONE ATTIVA DEL RISCHIO E POSSIBILITÀ DI SCELTA DI FONDI SOSTENIBILI

zioni, che mira ad un rendimento assoluto positivo. Per maggiori guadagni si può pensare a soluzioni che prevedono anche azioni. Lo Swisscanto (LU) Portfolio Fund Dynamic Yeld 0-50 ne comprende sino al 50%. È un fondo nuovissimo e si basa proprio sull'aspetto di cui parlavamo prima: il rischio è monitorato giornalmente e determina l'adeguamento della quota delle componenti come azioni e obbligazioni. Supponiamo ora che il cliente ricerchi maggiore rendi-

mento portando il rischio ad un livello medio. Ad esempio con lo Swisscanto (LU) Portfolio Fund Balanced, molto diversificato e con un orizzonte di medio-lungo termine. Si può pure decidere di rischiare di più, privilegiando fondi quasi al 100% azionari: come lo Swisscanto (CH) Equity Fund Switzerland. Qui le prospettive di guadagno aumentano".

E se si cercassero prima di tutto investimenti sostenibili?

"È un aspetto che prende sempre più piede. E vi sono fondi costruiti apposta in tal senso. Si potrebbe puntare sullo Swisscanto (LU) Portfolio Fund Green Invest Balanced: ha un rischio medio e un rendimento aspirato superiore ad un conto risparmio nel medio-lungo periodo. È un vero e proprio fondo verde: contiene elementi scelti con criteri sostenibili e non vi sono titoli legati al settore del petrolio, delle armi, del nucleare o di altri ambiti tematici".

L'ELEGANTE INTERNO DELLA NUOVA AGENZIA DI BANCASTATO A GIUBIASCO



“Quella che ho raccolto è una bella e importante sfida che, ne sono sicuro, non potrà che rinforzare il rapporto di fiducia tra i ticinesi e la loro banca”. È con questo spirito che **Patrick Pestelacci**, da inizio giugno, ha cominciato ad accogliere la clientela all'interno della 'nuova arrivata' del nostro Istituto: l'Agenzia di Largo Olgiati a Giubiasco. Una filiale la cui superficie, suddivisa su due piani, si snoda su circa 200 metri quadrati e che, dopo circa 5 mesi di importanti lavori di ristrutturazione, intende ora diventare un punto di riferimento per gli abitanti della zona e per chi, ogni giorno, si trova a transitare da questo importante snodo viario. Facciamo un passo indietro. Innanzitutto: come è emersa l'esigenza, per BancaStato, di questa nuova Agenzia? Il tutto è nato dai risultati di uno studio di mercato effettuato dall'Istituto proprio per individuare i possibili margini di miglioramento a livello cantonale. Risultati che “evidenziavano come il comparto di Giubiasco necessitasse di un servizio



Patrick Pestelacci

che solamente un'Agenzia può offrire” commenta il responsabile, che aggiunge: “Oltre all'ambito della clientela individuale, desideriamo pure costituire una valida antenna per le molte aziende attive nella zona. Ritengo che il potenziale di sviluppo in questa zona sia ottimo. E pure il nostro spirito lo è”. La nascita della nuova Agenzia, ci spiega ancora Pestelacci, incarna perfettamente due obiettivi strategici di BancaStato, tracciati dalla nuova strategia aziendale Focus 2014: “Crescere nei settori tradizionali, retail e aziendale, e posizionarsi in quanto banca orientata al cliente. Naturalmente, sempre aderendo ai valori che contraddistinguono l'operato del-

È STATA INAUGURATA NEI PRIMI GIORNI DEL MESE DI GIUGNO

Una nuova Agenzia in piazza a Giubiasco

l'Istituto. Valori, per noi, fondamentali: qualità di prodotti e servizi, conoscenza del cliente, velocità decisionale e, infine, competenza. Tutti elementi che fanno la differenza tra noi e la concorrenza. Non va poi dimenticato che disponendo di una rete più capillare e meglio posizionata l'Istituto può senza dubbio adempiere ancora meglio al suo mandato pubblico, il quale recita che la Banca deve offrire ai ticinesi un 'porto sicuro' dove poter investire i propri risparmi e focalizzare le proprie attività per sviluppare il tessuto sociale ed economico cantonale”. Quali i servizi offerti? La nuova Agenzia è stata pensata per rispondere alle esigenze di uno dei maggiori poli demografici e industriali del Cantone. “Il team che dirigo – oltre a me vi sono una collaboratrice e due collaboratori – permette di assicurare l'erogazione di operazioni

L'ESIGENZA DI APRIRE UNA NUOVA FILIALE DA UNO STUDIO DI MERCATO EFFETTUATO PER INDIVIDUARE I POSSIBILI MARGINI DI MIGLIORAMENTO DELLA NOSTRA RETE A LIVELLO CANTONALE

bancarie correnti, ma anche di soddisfare le esigenze finanziarie a 360 gradi della clientela. L'Agenzia dispone anche di un bancomat di ultima generazione posto all'esterno, attivo 365 giorni l'anno, 24 ore su 24, che permette sia le operazioni di prelievo, sia quelle di versamento. L'arredamento dell'Agenzia è moderno, accogliente e, ci tengo a sottolinearlo, è stato pensato per poter servire senza problemi anche le persone diversamente abili. Oltre agli elementi che ho citato, l'Agenzia conta pure su due salottini destinati alle consulenze individuali. Insomma, considerando tutti gli elementi, si può certamente dire che l'apertura che si è celebrata qualche settimana fa ha decretato la nascita di una valida offerta a, relativamente, poca distanza dalla sede principale. A tutto vantaggio dei ticinesi, che ora sentono la loro Banca ancora più vicina”.

DARIO CARAMANICA SOSTITUISCE ALBERTO COTTI, DOPO AVER LAVORATO DIECI ANNI A STRETTO CONTATTO CON LUI

Risorse umane, cambiamento all'insegna della continuità

“Nel corso degli ultimi dieci anni BancaStato ha investito molto nella qualità e nella formazione del personale. Oggi posso tranquillamente affermare che esiste all'interno dell'Istituto un interessante potenziale umano su cui la Banca può contare per affrontare le sfide del futuro”. Si legge la soddisfazione negli occhi di **Alberto Cotti**, Direttore uscente delle Risorse umane di BancaStato, mentre fa questa affermazione. Andrà in pensione nel corso delle prossime settimane e il suo successore, **Dario Caramanica**, è già al lavoro. Si tratta di una sostituzione che garantisce la massima continuità, alla luce del lavoro svolto dal team composto da Alberto Cotti, Dario Caramanica e Donato Lucchini per traghettare durante gli ultimi dieci anni le Risorse umane verso le nuove sfide di banca universale. Il treno della formazione continuerà pertanto a viaggiare nella stessa direzione: ma quale è stata e quale sarà? “Da una parte – afferma Cotti – abbiamo introdotto nuovi strumenti di gestione delle Risorse umane. Caramanica ha implementato per esempio interessanti criteri di valutazione delle persone per aiutare il personale a individuare le proprie possibilità di crescita. Abbiamo rivisto aspetti organizzativi e gestionali e concordato con la Direzione generale una politica del personale strettamente correlata con la strategia. Dall'altra, abbiamo puntato molto sia sulla formazione dei giovani nuovi assunti, sia su quella di coloro che già erano presenti. Da ultimo abbiamo assunto selettivamente professionisti provenienti da altri istituti, che hanno portato all'interno di BancaStato notevoli competenze in settori di attività in parte nuovi per la Banca cantonale”. “In tutti i settori della società contemporanea – osserva Caramanica – per evolvere nella propria professione è indispensabile una formazione continua, perché chi si ferma perde il treno. BancaStato ha compiuto grandi sforzi in que-

DARIO CARAMANICA (A SINISTRA) E ALBERTO COTTI



sta direzione: una politica che ci ha permesso di ristrutturare l'Istituto senza effettuare licenziamenti, utilizzando in modo mirato la normale fluttuazione del personale, con misure fiancheggiatrici puntuali”. Avete portato avanti un'interessante politica di formazione rivolta anche ai giovani al loro primo impiego. “Abbiamo adattato i criteri di selezione – prosegue il nuovo Direttore delle Risorse umane - a seconda del percorso di studio seguito dai giovani assunti. La nostra offerta non riguarda solo apprendisti, ma anche giovani che hanno frequentato le scuole commerciali triennali, i diplomati della Scuola Cantonale di Commercio di Bellinzona e i neolaureati. La formazione viene quindi adattata a seconda dei profili dei nuovi assunti. Abbiamo inoltre incoraggiato i nostri collaboratori a conseguire il diploma di economista aziendale

GRAZIE AL LAVORO SVOLTO NEGLI ULTIMI DIECI ANNI NEL CAMPO DELLA FORMAZIONE BANCASTATO PUÒ GUARDARE CON FIDUCIA AL FUTURO, PERCHÉ DISPONE AL SUO INTERNO DI UN INTERESSANTE POTENZIALE UMANO

SUPSI e AKAD, garantendo loro il tempo pieno sebbene lavorassero solo parzialmente”. “Un grande sforzo è stato inoltre compiuto – aggiunge l'ex Direttore Alberto Cotti – anche per sviluppare la competenza e la qualità del personale a contatto con la clientela e per formare giovani con potenziali di sviluppo”.

Molto è stato dunque realizzato in questi ultimi dieci anni per traghettare il personale verso i nuovi orizzonti di una banca universale ma, chiediamo al Direttore, quali sono le sfide del futuro? “Rimane ancora molto lavoro da fare in tutti i campi. Nei prossimi anni il nostro Istituto conoscerà un notevole ricambio generazionale. Sarà pertanto importante continuare a far crescere il potenziale umano interno per permettere a BancaStato di affrontare le sfide del futuro, come auspicato dal Consiglio di amministrazione, puntando sulle giovani generazioni che sono cresciute all'interno del nostro Istituto e che quindi ne conoscono le caratteristiche. Sarà questo il mio principale impegno nei prossimi anni”, conclude il neo Direttore delle Risorse umane Dario Caramanica.

L'IMPEGNO DELL'ISTITUTO PER MINORI IMPATTI AMBIENTALI

L'impronta verde di BancaStato

Sostenibilità, efficienza energetica, fonti rinnovabili. Sono concetti, questi, che prevedono l'abbandono di vecchie abitudini dal forte impatto ambientale. Concetti che sono ormai entrati nel linguaggio comune e nella nostra vita quotidiana: alzi la mano chi, oggi, non separa i propri rifiuti o non ha mai visto il sole riflesso su alcuni pannelli solari. Anche BancaStato non ha marciato sul posto e da anni ha intrapreso la strada della gestione sostenibile delle sue molteplici attività. Dove è rivolta, e come, l'attenzione per l'ambiente? Iniziamo dai materiali.



Marco Della Bruna

L'Istituto ricicla carta, batterie, alluminio e PET; inoltre, BancaStato prende in considerazione i suoi futuri prodotti a seconda delle certificazioni di cui dispongono" spiega **Marco Della Bruna**, responsabile del supporto e dell'amministrazione immobiliari a BancaStato. Quali evoluzioni vi sono state nei consumi di un materiale, la carta, largamente utilizzato in ogni settore? In sette anni le quasi 95 tonnellate acquistate nel 2003 sono scese a poco più di 90. "La flessione è ancora maggiore se si considera il volume di fogli o cartoni cestinati: da 39 tonnellate a 26". Un bella flessione, non c'è dubbio, dovuta alla costante attenzione verso gli sprechi che si traduce in decisioni come quella riguardante il Bilancio Sociale e Ambientale: "Un documento la cui edizione cartacea integrale non viene più fornita automaticamente, ma bensì su richiesta".

Negli anni, è anche cambiata la gestione degli immobili: la domotica, ora, la fa da padrona. "Ogni edificio dispone di un sistema automatico che



LA SENSIBILITÀ ECOLOGICA RIGUARDA SIA LA GESTIONE INTERNA, SIA L'OFFERTA RIVOLTA AI CLIENTI. CHI COSTRUISCE O RISTRUTTURA OTTENENDO UN CERTIFICATO MINERGIE, HA DIRITTO A UNO SCONTO SULL'IPOTECA

regola temperatura, umidità e illuminazione: per garantire il minor spreco possibile". E il frutto degli sforzi è tangibile: "Il consumo energetico complessivo, nel 2010, si è ulteriormente ridotto dell'1,9%" prosegue Della Bruna. BancaStato si preoccupa pure di come i suoi collaboratori raggiungono le loro sedi. Come? Incentivando l'utilizzo di mezzi pubblici grazie ad un accordo siglato con le FFS che prevede la possibilità di godere di un sostanzioso sconto sottoscrivendo un abbonamento Arcobaleno. Quali i risultati

ottenuti? Quasi un dipendente su cinque ha deciso di salire in treno o in bus anziché sulla propria auto.

La sensibilità della Banca si riflette pure sull'offerta rivolta ai clienti: questi ultimi, se costruiscono o ristrutturano la loro casa ottenendo un certificato Minergie, sono premiati con uno sconto sull'ipoteca, grazie alla formula Bonus+EcoCasa BancaStato. Ne abbiamo parlato con **Riccardo Fior**, capo team clientela individuale a Bellinzona.

Cosa significa abitare in una casa con etichetta Minergie? "Minergie attesta che l'abitazione sottoposta ad esame è costruita secondo parametri che consentono minori dispendi energetici. Riconosciamo il valore di una tale scelta e incentiviamo un maggior rispetto dell'ambiente. Oltre a pagare meno l'ipoteca, anche le bollette sono meno care. Il comfort abitativo è poi più elevato proprio in considerazione dell'alta qualità dei materiali utilizzati e del particolare sistema di ricambio dell'aria".



Riccardo Fior

Esistono diversi gradi di certificazione. Lo sconto è unico? "No. Varia dallo 0,25% allo 0,4%". Quali criteri bisogna soddisfare per ottenere lo sconto? "Occorre presentare un certificato non più vecchio di un anno. Le altre principali condizioni prevedono che l'immobile si trovi in Ticino e che l'ipoteca – la cui durata è di 5 anni al massimo – sia integralmente stipulata con BancaStato. Bisogna infine disporre di un qualsiasi conto di appoggio da noi".

Cosa consiglia a chi costruisce casa? "Il mio suggerimento è di informarsi bene sui vantaggi che derivano da Minergie. Una casa è costruita per durare parecchio: meglio che sia più accogliente possibile".

Produce l'abbigliamento 'più veloce' al mondo. Si chiama Assos, che nel greco antico significa 'il migliore'. È leader mondiale nei vestiti per ciclisti, soprattutto per quanto riguarda i pantaloni. L'azienda, che ha sede nel Mendrisiotto a San Pietro di Stabio, è stata fondata trentacinque anni fa da Toni Maier, uno svizzero tedesco creativo trasferitosi con la sua attività in Ticino da Winterthur assieme alla moglie greca, che ha fatto crescere l'azienda con lui. Personaggio vulcanico, all'inizio degli anni Settanta, Tony Maier ha prodotto la prima bicicletta al mondo in carbonio, ma non ha protetto il brevetto. Ne ha fabbricati quattro esemplari, ma erano troppo cari. Per procurarsi il carbonio si è dovuto rivolgere negli Stati Uniti: glielo hanno fornito solo dopo la dimostrazione che non fosse utilizzato per costruire armi. A quei tempi sostenere che si volevano produrre biciclette con il carbonio non era davvero credibile. Quei prototipi non erano rivoluzionari solo per il materiale, ma anche per il loro manubrio cosiddetto 'a corno di bue', per i tubolari in gergo definiti 'a goccia' e per le ruote con profilo 'a V'. Un esemplare di questo oggetto ormai storico, padre delle biciclette da corsa più moderne, è esposto nel prestigioso showroom aziendale che occupa tre piani nel Palazzo Mantegazza a Lugano. Il destino dei precursori è sovente difficile e chi arriva troppo in anticipo spesso non è premiato dal mercato. Ma Toni Maier è una vera fucina di idee ed è pure stato il primo al mondo a produrre, sempre negli anni Settanta, un abbigliamento innovativo per i ciclisti. Dismessi gli indumenti in lana si è buttato allo studio di nuovi materiali sintetici ed elastici. Assos, più che una ditta di moda o di abbigliamento è un istituto di ricerca per il ciclismo con un obiettivo ben chiaro: preoccuparsi del benessere di chi pratica questo sport sempre più popolare.

"Noi partiamo dalle esigenze del ciclista – spiega l'olandese **Erwin Groenendal**, marketing & design director – e creiamo il prodotto adatto per soddisfarle, attraverso una ricerca che potrei definire scientifica. I prototipi di abbigliamento vengono studiati e testati mediamente per tre, quattro anni prima di essere presentati sul mercato".



ERWIN GROENENDAL

L'AZIENDA CON SEDE A STABIO È LEADER MONDIALE NEI VESTITI PER CICLISTI

Assos, l'abbigliamento "più veloce al mondo"

A Stabio arrivano 4 mila tessuti prodotti in esclusiva per Assos da ditte specializzate. In parte vengono lavorati in Ticino, in parte in Bulgaria e in Slovenia. "In ogni caso sempre in Europa", tiene a precisare Groenendal. Si tratta di indumenti concepiti per durare nel tempo. La gamma di colori è pertanto sempre la stessa (rosso, giallo, blu, bianco e nero), così da permettere l'abbinamento dei capi anche se acquistati in periodi diversi. Chi ama pedalare lo fa in tutte le stagioni e con tutte le temperature. Per questo Assos ha ideato una gamma di prodotti per sette diverse situazioni climatiche, che vanno dagli inverni più rigidi alle estati più calde. I prodotti sono quindi adattabili a tutte le latitudini del pianeta. E in effetti Assos esporta in tutto il mondo, ma soprattutto nell'Europa del nord.

L'azienda, che attualmente occupa una cinquantina di persone, ha avuto un forte incremento di vendite soprattutto nel corso degli ultimi anni e produce oltre 100 mila pantaloni all'anno. Il più prestigioso sportivo a indossare abiti firmati Assos è Fabian Cancellara. Ma anche altri ciclisti della squadra elvetica e di quella brasiliana sfrecciano con i vestiti dell'impresa con sede in Ticino. 'Sponsor Yourself' è il simpatico slogan dell'azienda composta da giovani entusiasti del loro lavoro e significa che quando si ha un hobby ci si deve voler bene e bisogna concedersi il meglio: quindi, appunto 'sponsorizzare sé stessi'. Per raggiungere magari il 'manga yio' cioè il benessere supremo. Lo potrete scoprire nel punto vendita di Lugano, che ha coniato questo nome prendendolo in prestito dalla cultura orientale per esplicitare il messaggio che ad Assos sta a

cuore: la soddisfazione dei ciclisti di ogni età e di ogni dove. La Assos ha saputo affrontare con successo il cambio generazionale: nel 2007 le è stato attribuito l'ambito 'Premio all'imprenditore' della Svizzera italiana per l'attività del figlio del fondatore, Roche Maier, fautore dell'espansione aziendale nel corso degli ultimi 15 anni. Ma un'azienda moderna e all'avanguardia, che intende conquistare sempre nuovi mercati, necessita di un partner finanziario in grado di capire e condividere le sue sfide. Un partner che le è rimasto fedele durante tutto il suo storico cammino in Ticino. Il fondatore Toni Maier, quando si è spostato da Winterthur al sud delle Alpi, ha acquistato la prima sede della Assos affidandosi a BancaStato. E da allora, cioè da oltre 35 anni ha costruito il suo futuro in collaborazione con la Banca cantonale ticinese.

Agenda

▶ **FINO AL 24.7.2011**
"Bruno Monguzzi"
Max Museo, Chiasso
www.maxmuseo.ch

▶ **FINO AL 18.9.2011**
"Gianfredo Camesi"
Museo Cantonale d'Arte, Lugano
www.museo-cantonale-arte.ch



▶ **23.6 - 3.7.2011**
"JazzAscona"
Lungolago Motta, Ascona
www.jazzascona.ch

▶ **24 - 25.6.2011**
"Estival Jazz Lugano"
Piazzale della Valle, Mendrisio
www.estivaljazz.ch



▶ **30.6 - 2.7.2011**
"Estival Jazz Lugano"
Piazza della Riforma, Lugano
www.estivaljazz.ch

▶ **17 - 30.7.2011**
"Ticino Musica"
Concerti di giovani studenti
www.ticinomusica.com

▶ **21.8.2011**
"Traversata lago di Lugano"
www.luganonuoto.ch

▶ **4 - 10.9.2011**
"18.mo Festival dei Festival"
Rassegna Internazionale dei Festival
della Cinematografia di Montagna
www.festival-dei-festival.ch

▶ **10.9.2011**
"La corsa della speranza"
Org.: Istituto Oncologico della Svizzera Italiana
Piazza della Riforma, Lugano
www.corsadellasperanza.ch

▶ **DAL 10.9.2011**
"Filippo Franzoni e il teatro di Locarno"
Pinacoteca Casa Rusca, Locarno



▶ **8 - 9.10.2011**
"Gianetti Day"
www.gianettiday.ch

▶ **28 - 29.10.2011**
"Estival Nights"
www.estivaleventi.ch

▶ **AUTUNNO 2011**
"Concerti con gli studenti
della scuola universitaria di musica"
www.conservatorio.ch/stagionestudenti

▶ **DICEMBRE 2011**
"Estival Natale"
www.estivaleventi.ch

Siamo sponsor

dell'Associazione Calcio Bellinzona (ACB) ●
www.acbellinzona.ch



del Team Ticino ●
www.teamticino.ch

delle due squadre ticinesi di Hockey:
HCAP e HCL e i rispettivi club giovanili ●
www.hcap.ch - www.hclugano.ch

dell'Associazione svizzera
dell'economia immobiliare (SVIT) ●
www.svit.ch/it/svit-ticino.html

dell'Istituto Oncologico
della Svizzera Italiana (IOSI) ●
www.eoc.ch

della Commissione Ticinese
per la Formazione Permanente
dei Giuristi (CFPG) ●
www.cfpq.ch

News



Monte Generoso

BancaStato vi porta in alto, nel vero senso del termine. Grazie alla collaborazione con la Ferrovia del Monte Generoso, ogni possessore di una nostra carta PRATICA otterrà uno sconto del 25% sul biglietto del trenino a cremagliera che collega Capolago ad una delle mete più affascinanti di tutto il Ticino. Dalla passeggiata alla gita in rampichino, magari facendo tappa al ristorante in vetta o all'osservatorio astronomico, le attività sono molteplici. E BancaStato è sempre al vostro fianco.

Mi presento...



Fabrizio Conti Rossini

Sei a BancaStato come:
responsabile della clientela individuale della regione Locarno
Abiti a: *Brissago*
Quanti anni hai: *48*
I tuoi hobby: *ciclismo, sci, montagna*
Libro, film e canzone preferiti:
Tex Willer, L'ultimo samurai, Bartali (Paolo Conte)
La vacanza più bella: *la prossima che farò*
Il luogo dell'anima: *il cosmo*
Il sogno nel cassetto: *laurearmi in biologia*
Andresti a cena con: *Doris Leuthard*
Il tuo motto: *vivi intensamente oggi*
quello che vorresti vivere domani, perché potrebbe essere troppo tardi !!

Mi presento...



Boris Ceschi

Sei a BancaStato come:
responsabile della clientela aziendale della regione Locarno
Abiti a: *Losone*
Quanti anni hai: *i prossimi sono 51*
I tuoi hobby: *trascorro il tempo libero con la famiglia, seguo l'informazione e gli approfondimenti d'attualità e vado un po' in bicicletta*
Libro, film e canzone preferiti: *libri di storia in generale; Balla coi lupi, lo vagabondo (Nomadi)*
La vacanza più bella: *in Sardegna*
Il luogo dell'anima: *Rasa nelle Centovalli*
Il sogno nel cassetto: *un rustico da riattare*
Andresti a cena con:
Enrico Brignano e Luciana Littizzetto
Il tuo motto: *la ruota gira, se le si dà una spinta !*