

# business info

Rivista sulla previdenza a favore del personale \_ autunno 2008

Con Swiss Life Calmo Funds

Verso il pensionamento  
con tranquillità. Pagina 14

Consulenza efficace per PMI

Adlatus trasmette  
l'esperienza. Pagina 10

Assicurazione completa

Sempre tra i primi.

Pagina 3 e 16



SwissLife

Cara lettrice, caro lettore. Come nuovo CEO Svizzera sono lieto di contribuire alla costruzione del futuro di Swiss Life. Le fondamenta ci sono già. Swiss Life offre ai propri clienti aziendali interessanti soluzioni previdenziali, capaci di sostenere con successo confronti difficili. Come ad esempio quello della SonntagsZeitung, in cui Swiss Life si è piazzata al 1° posto in due categorie su quattro: per il rendimento maggiore e la remunerazione migliore dell'avere di vecchiaia. Swiss Life ci tiene molto a mantenere le promesse. Comunque, questi successi non ci bastano. A complemento dell'assicurazione completa, che si sta dimostrando ancora una volta preziosa in caso di turbolenze sui mercati finanziari, stiamo sviluppando soluzioni innovative e flessibili, idonee alle vostre esigenze previdenziali e al vostro profilo di rischio. Ve ne presentiamo già due a pagina 14 e 18; le altre seguiranno a breve. Elevata qualità dei servizi e soluzioni interessanti: anche in futuro potrete contare su Swiss Life come interlocutore e partner di fiducia. Ivo Furrer, CEO Svizzera



## Sommario

- 4 **Guida.** Gli esperti di Swiss Life rispondono alle vostre domande.
- 6 **Elevata sicurezza nella previdenza professionale.** Il 2° pilastro tiene testa ai mercati finanziari in difficoltà.
- 9 **E magari anche un rendimento più elevato?** Con Swiss Life Time Account è possibile.
- 10 **«Voglio essere un interlocutore, non un capo.»** Il network Adlatus offre alle PMI l'esperienza dei professionisti.
- 14 **Tradizione e innovazione a garanzia del reddito nella terza età.** Con Swiss Life Calmo Funds i pensionati possono dormire tranquilli.
- 16 **La remunerazione fa la differenza.** Assicurazione completa con rendimenti cospicui.
- 18 **Rinunciando all'interesse minimo si guadagna di più.** Swiss Life RedditoPlus – un modello di interessi vantaggioso.
- 19 **Persone in primo piano.** Massimo Rocchi, cabarettista.





1

1

## Già due volte al primo posto!

Come operatore di punta nel settore della previdenza professionale, Swiss Life ha conseguito anche quest'anno un eccellente risultato nel confronto delle casse pensioni pubblicato dalla «SonntagsZeitung». Su quattro categorie, in due Swiss Life si è posizionata al primo posto. Per esempio, per quanto riguarda il rendimento nel periodo dal 2000 al 2007, il 4% di Swiss Life ha spiazzato i concorrenti. Questo rendimento elevato va a beneficio degli assicurati: la remunerazione dell'avere di vecchiaia a un tasso d'interesse del 3,42% nello stesso periodo ha fatto conquistare a Swiss Life il primo posto anche in quest'altra importante categoria.

## Vivere con energia, lavorare con vitalità

Quando si tratta di salute e rendimento sul lavoro, la maggior parte delle persone pensa allo sport e all'alimentazione. Ma anche senza praticare sport o tenere una dieta potete fare molto per la vostra salute. Date una ventata di energia al vostro lavoro quotidiano! E coinvolgete anche chi lavora con voi! In Svizzera, una su quattro delle persone che svolgono un'attività ha disturbi della salute. La causa principale è la prolungata sedentarietà. Stress, mancanza di tempo e alimentazione affrettata aumentano il rischio che la resistenza psicofisica diminuisca. Non c'è nessuna ragione d'aspettare fino all'ultimo momento per iniziare a fare qualcosa per la propria salute. Non vi piace lo sport? Allora lasciatelo perdere. Ma fate però qualcosa per la vostra energia – in modo regolare e costante. Per esempio in questo modo:

**Andare a piedi.** Andare a piedi al lavoro e camminare un po' durante la pausa del pranzo. Il movimento vi mantiene giovani e fornisce al vostro metabolismo la luce e l'aria di cui ha bisogno.

**Stare in piedi.** Evitate di stare a lungo seduti, alzandovi spesso. È un vantaggio per la vostra circolazione e migliora l'irrorazione cerebrale.

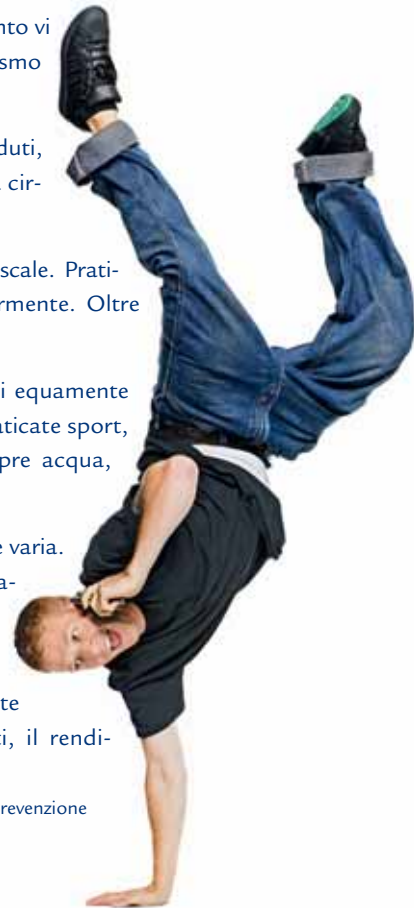
**Muovesi.** Evitate l'ascensore, salite sempre le scale. Praticate esercizi di movimento in ufficio, regolarmente. Oltre 600 sono i muscoli che se ne avvantaggiano.

**Bere acqua.** Bevete 1,5 litri al giorno, ripartiti equamente per tutta la giornata. Se siete sotto stress o praticate sport, dovrete bere ancora di più. Comunque sempre acqua, non bevande dolcificate o succhi di frutta.

**Alimentazione.** Mangiate in maniera regolare e varia. Dedicate tempo sufficiente ai vostri pasti. Masticare bene aiuta la digestione.

**Rilassarsi.** Inserite brevi pause nella vostra giornata. Chiacchierate con i colleghi e respirate spesso profondamente. Con pause frequenti, il rendimento sul lavoro aumenta e si sbaglia meno.

Troverete ulteriori informazioni al sito [www.swisslife.ch/prevenzione](http://www.swisslife.ch/prevenzione)



## Nuova guida per la proprietà d'abitazioni

Chi non sogna una casa propria? La nuova guida Swiss Life «Una casa propria» vi aiuterà a realizzare questo sogno. La guida contiene utili suggerimenti ed esempi concreti circa la strategia giusta per trovare la casa che sognate e le modalità per finanziarne l'acquisto. Molte e svariate domande che si pone chi acquista o desidera acquistare una casa propria, trovano qui la risposta giusta: qual è il modo più vantaggioso di ammortizzare un mutuo ipotecario? Come dovrà essere la propria abitazione in età avanzata? A queste e ad altre importanti questioni legate alla proprietà d'abitazioni dà una risposta esauriente e competente la nuova guida di Swiss Life «Una casa propria». La guida può essere ordinata gratuitamente su [www.swisslife.ch/comandaopuscoli](http://www.swisslife.ch/comandaopuscoli) oppure scaricata da [www.swisslife.ch/downloadprivati](http://www.swisslife.ch/downloadprivati).

**Impressum** Edizione Swiss Life, General-Guisan-Quai 40, Casella postale 2831, CH-8022 Zurigo, telefono +41 43 284 33 11, telefax +41 43 284 63 11, [www.swisslife.ch](http://www.swisslife.ch), E-mail: [marketing.schweiz@swisslife.ch](mailto:marketing.schweiz@swisslife.ch) **Responsabile di questa edizione** Public Relations e Marketing Svizzera **Redazione** Swiss Life e open up, Zurigo **Fotografia** Meinrad Schade **Design e layout** Sonja Studer Grafik AG, Zurigo **Stampa** gdz AG, Zurigo **Copyright** Swiss Life **Ristampa** permessa previo accordo con l'editore, apportando le indicazioni bibliografiche **Swiss Life Business Info** viene pubblicato in italiano, tedesco, francese e inglese.

## Fusione: nessun cambiamento per i clienti

**«La nostra impresa è affiliata alla fondazione collettiva per la previdenza sovraobbligatoria Completa, di Losanna, che sarà inglobata in una fondazione collettiva con sede a Zurigo. Che cambiamenti ci saranno con questa fusione?» P. L. , Losanna.**

Swiss Life riunisce le proprie fondazioni collettive e comuni che offrono assicurazione completa in due fondazioni collettive: una per la parte obbligatoria della previdenza professionale, l'altra per quella sovraobbligatoria. Per lei, come cliente, queste misure non comportano alcun cambiamento né richiedono particolari provvedimenti. Le fusioni migliorano soprattutto l'amministrazione.

Tutti i diritti della sua opera di previdenza passano alla fondazione collettiva costituita con la fusione, in quanto succede alla precedente. Il suo contratto di adesione e il relativo rego-

lamento di previdenza passano alla nuova fondazione collettiva e restano in vigore senza cambiamenti. Anche dopo la fusione, l'attribuzione delle eccedenze rimane collegata al suo contratto di assicurazione collettiva. Non ci sarà nessun effetto di annacquamento. Swiss Life rimane società gerente e anche i suoi interlocutori non cambiano.

Le fusioni, decise in maggio da tutti i consigli di fondazione, sono state già disposte dall'Ufficio federale delle assicurazioni sociali (UFAS), ma passeranno in giudicato solo con l'iscrizione nel registro di commercio. Provvederemo a informarla, non appena ciò sarà avvenuto.

La fondazione collettiva per la previdenza sovraobbligatoria sarà denominata «Fondazione collettiva Swiss Life per la previdenza complementare». Per evitare costi superflui, Swiss Life adeguerà la corrispondenza commerciale alla nuova denominazione in maniera progressiva. Per questa ragione, nella fase transitoria, potrà capitare che siano spediti documenti recanti ancora la vecchia denominazione della fondazione.



Tante piccole fondazioni collettive oppure una sola grande? Per rendere più efficiente l'amministrazione, Swiss Life riunisce le fondazioni.

## Non cambiare subito le decisioni a lungo termine

**«Lo scorso anno, alla luce dei risultati dei mercati finanziari, allora positivi, la nostra opera di previdenza è passata dall'assicurazione completa alla soluzione semiautonoma (Swiss Life Prisma Invest). La performance dei nostri investimenti è negativa. Temo ora di aver commesso un errore.» B. Z., Zurigo.**

Lo scorso anno lei ha optato per una soluzione semiautonomia, con affiliazione alla Fondazione collettiva per la previdenza professionale Swiss Life («Sammelstiftung berufliche Vorsorge Swiss Life, BVST»). Con la semiautonomia, l'opera di previdenza sopporta il rischio d'investimento, avendo però la possibilità di conseguire proventi più elevati.

La sua preoccupazione, viste le turbolenze in atto sui mercati finanziari, è comprensibile. Infatti, l'andamento negativo si ripercuote sulla performance dei capitali previdenziali del 2° pilastro. Non è probabile che l'andamento dei corsi nelle ultime settimane dell'anno possa compensare le perdite di quotazione finora avvenute. Nel 2008, date le perdite su titoli e obbligazioni, con molta probabilità i proventi da investimenti non saranno sufficienti a garantire la necessaria remunerazione dell'aver di vecchiaia.

La previdenza professionale è però un investimento a lungo termine. Un'opera di previdenza può sostenere l'attuale debolezza dei mercati finanziari se dispone di riserve di fluttuazione approntate in annate favorevoli. Il sistema della previdenza professionale prevede l'impiego di tali riserve, qualora i proventi siano insufficienti. Solo dopo che tali riserve saranno esaurite, l'opera di previdenza dovrà avviare misure di risanamento.

In linea di principio, Swiss Life offre ai propri clienti soluzioni semiautonome solo se le opere di previdenza dispongono di riserve di fluttuazione sufficienti oppure se sono in grado di costituirle entro un termine prestabilito.

Chi ha optato per un'assicurazione completa Swiss Life, non ha nulla da temere, in quanto tutti i rischi sono assunti da Swiss Life. Un eventuale ritorno a questo tipo di soluzione va considerato con attenzione. In un simile caso dovrebbe realizzare le perdite accumulate e non potrebbe beneficiare di un successivo rialzo dei mercati finanziari. Per questa ragione non bisogna decidere in tal senso dopo appena un anno di risultati deboli.

## Il passaggio al nuovo numero AVS richiede più tempo del previsto

**«A partire da quando Swiss Life utilizzerà il nuovo numero AVS a 13 cifre nella corrispondenza con i clienti?» R. Z., Basilea.**

Swiss Life prevede di passare ai nuovi numeri AVS solo alla fine del 2009. Le compagnie di assicurazioni potrebbero iniziare a utilizzare il nuovo numero a 13 cifre già a partire da quest'anno. Purtroppo però, il registro AVS in base al quale vengono creati e assegnati i nuovi numeri, contiene ancora molti numeri assegnati più volte. Per questa ragione l'Ufficio centrale di compensazione consiglia di aspettare fino a quando il registro sarà in grado di generare numeri AVS attendibili. Ciò avverrà presumibilmente nell'ultimo trimestre del 2009.

Fino a tale momento, niente cambierà per il cliente. Vi preghiamo dunque di continuare a utilizzare gli attuali numeri d'assicurato. Quando ci notificate nuovi dipendenti a cui l'AVS ha già assegnato il nuovo numero, indicate anche nome, data di nascita e sesso. In tal modo saremo in grado di consegnarvi i documenti assicurativi più rapidamente.

A questo proposito, vi ricordiamo che con l'introduzione del nuovo numero, l'attuale tessera grigia dell'AVS verrà sostituita da un nuovo certificato d'assicurazione in formato carta di credito. Ogni numero viene assegnato una sola volta e resta valido per tutta la vita. Il numero a 13 cifre è composto di numeri selezionati a caso, che non possono più essere collegati con una determinata persona, così, tramite il certificato, non sarà più possibile risalire a precedenti rapporti di lavoro.



Lucas Graf è esperto di diritto tributario. Bernadette Schudel Trüb è avvocato e lavora al Servizio giuridico di Swiss Life.



# Previdenza professionale ad alta sicurezza

**I datori di lavoro che affidano a Swiss Life la previdenza professionale, beneficiano di una fitta rete di norme in materia di sicurezza. Anche in tempi d'incertezza.**

Quest'anno la crisi dei crediti negli Stati Uniti ha provocato notevoli turbolenze: istituti bancari di lunga tradizione come Lehman Brothers sono crollati, i rendimenti degli investimenti hanno disatteso le aspettative degli investitori. La crisi in atto sui mercati finanziari ha inciso negativamente anche su istituti di previdenza svizzeri. Il caso più noto è quello della fondazione collettiva Ascoop, di Berna. Investimenti sbagliati e un livello contributivo troppo basso avevano già in passato causato un buco di parecchie centinaia di milioni di franchi. Nel 2008 il grado di copertura di questa fondazione collettiva è sceso sotto all'80 per cento. Questo significa che Ascoop attualmente

è in grado di coprire i propri obblighi presenti e futuri solo in ragione di quattro quinti. Un piano di risanamento prevede di risolvere questo problema entro il 2020. A pagarne lo scotto sono le opere di previdenza affiliate alla Ascoop e i loro assicurati. Sono loro, infatti, che devono contribuire alle misure previste per il risanamento.

**Diritti ampiamente tutelati.** Ai fatti che abbiamo descritto i giornali hanno dedicato parecchia attenzione, contribuendo ad aumentare l'insicurezza di lettrici e lettori. Alcuni clienti si sono fatti vivi anche con Swiss Life, chiedendo informazioni in merito alla sicurezza dei loro depositi e delle prestazioni. In due parole: la situazione è ottima. Innanzitutto grazie a una fitta rete di norme volte a garantire la sicurezza della previdenza professionale. La copertura dei diritti delle persone assicurate presso Swiss Life, garan-

tita in diversi modi, soddisfa pienamente le disposizioni legali. Come compagnia di assicurazioni, Swiss Life è particolarmente sicura: i diritti degli assicurati sono garantiti tramite un fondo di garanzia apposito, separato dal patrimonio commerciale. Gli investimenti di tale fondo sottostanno a rigide norme in materia d'investimento e di valutazione. L'Ufficio federale delle assicurazioni private (UFAP) sottopone a controlli regolari l'osservanza di dette prescrizioni.

Nel caso di una crisi finanziaria persistente, in Svizzera entrerebbero in azione diversi dispositivi di sicurezza. Di alcuni beneficiano i clienti di istituzioni di previdenza, di altri esclusivamente i clienti delle compagnie di assicurazioni. Ecco in breve di quali dispositivi si tratta.

**Fondo di garanzia LPP.** Questa istituzione autonoma e indipendente garantisce le prestazioni di legge di istituzioni di previdenza insolventi – fino a un limite pari a una volta e mezzo il salario massimo assicurato secondo la LPP. Il fondo di garanzia versa inoltre contributi qualora un'istituzione di previdenza – indipendentemente dalla sua tipologia – abbia una struttura d'età sfavorevole.

**Fondi di garanzia per assicurazioni sulla vita.** Le compagnie di assicurazioni sulla vita con sede in Svizzera sono tenute a garantire tutti i diritti derivanti dalle loro polizze tramite un fondo di garanzia separato dal loro patrimonio commerciale. L'entità del patrimonio vincolato corrisponde al controvalore di tutti gli obblighi contratti, il cosiddetto importo legale. Questo importo da accantonare nel fondo di garanzia deve essere coperto sempre e interamente – vale a dire almeno al 100% – dagli investimenti finanziari e la sua entità viene controllata ogni mese dall'Ufficio federale delle assicurazioni private (UFAP). Tali controlli garantiscono agli assicurati notevole sicurezza e vanno ben oltre quanto le banche offrono ai loro clienti. Se Swiss Life dovesse mai diventare insolvente, il capitale degli investimenti del fondo di garanzia sarebbe pienamente a disposizione per soddisfare i diritti degli assicurati. Il fondo di garanzia non verrebbe utilizzato per rimborsare i creditori.

Swiss Life è una compagnia di assicurazioni e come tale deve esporre dettagliatamente la composizione degli investimenti del fondo di garanzia. La scelta degli investimenti è subordinata a severe prescrizioni in materia. Se un giorno

## I vantaggi per i clienti con assicurazione completa

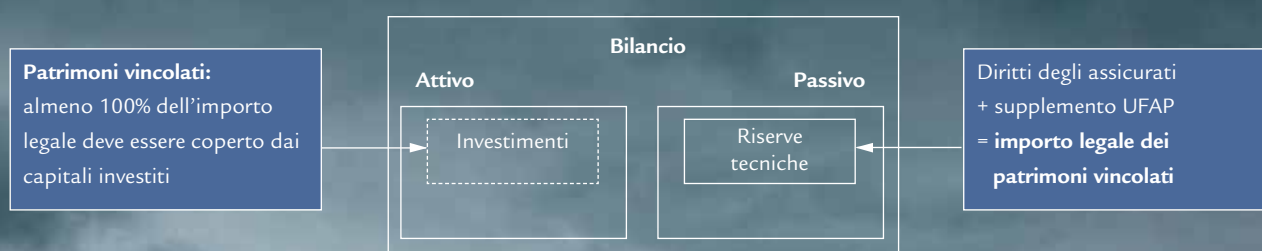
Stipulando un contratto di assicurazione completa con Swiss Life, le prestazioni e i contributi concordati sottostanno alle prescrizioni della Legge federale sulla sorveglianza degli istituti d'assicurazione (LSA) e sono pertanto pienamente garantiti. Se per la previdenza professionale il cliente opta per una soluzione con assicurazione completa, l'impresa stipula un contratto di adesione con un'istituzione di previdenza che a sua volta assicura tutte le prestazioni concordate con Swiss Life in quanto compagnia di assicurazioni. Se un giorno il fondo di garanzia di Swiss Life non dovesse più essere coperto al 100% in seguito a un ipotetico deprezzamento dei valori in portafoglio, sarebbe la compagnia di assicurazione a dover far fronte agli impegni con il proprio patrimonio. Anche questo è oggetto di periodici controlli da parte dell'UPAV, che può anche prescrivere l'adozione di misure atte a mantenere la base di capitale proprio. I clienti non dovranno mai temere di essere coinvolti in misure di risanamento.



il fondo di garanzia non dovesse più essere coperto al 100% in seguito a un ipotetico deprezzamento dei valori in portafoglio, Swiss Life dovrebbe assegnare altri investimenti al patrimonio vincolato del fondo di garanzia. L'osservanza di queste prescrizioni è oggetto di controlli regolari da parte dell'UFAP.

**Solvibilità come sicurezza supplementare.** Le leggi federali prescrivono che ogni compagnia di assicurazione debba disporre di un margine di solvibilità sufficiente-

mente elevato. Questo significa che la compagnia deve disporre di mezzi propri sufficienti, in modo da poter compensare le previste variazioni nell'andamento degli investimenti, dei costi o del rischio. L'importo minimo dei mezzi finanziari propri da dichiarare è stabilito dal cosiddetto margine di solvibilità. L'osservanza di queste prescrizioni è oggetto di controlli regolari da parte dell'UFAP. Se questo margine di solvibilità non dovesse più essere coperto, l'UFAP potrà prescrivere delle misure atte a mantenere la base di mezzi propri.



Chi è assicurato presso Swiss Life, può dormire sempre sonni tranquilli. Anche in un improbabile caso di insolvenza, i diritti degli assicurati sarebbero comunque garantiti e i capitali investiti non potrebbero essere utilizzati per rimborsare i creditori.

## Il grado di copertura – un parametro importante

Nell'ambito della previdenza professionale il "grado di copertura" è un fattore importante. Esso esprime il rapporto tra i valori patrimoniali disponibili e gli obblighi contratti da un'istituzione di previdenza. Il grado di copertura è particolarmente importante nei casi in cui l'istituzione di previdenza sostiene autonomamente il rischio d'investimento, vale a dire non dispone di una copertura riassicurativa. Per esempio nel caso di casse pensioni autonome o semiautonome.

Come compagnia di assicurazioni sulla vita, Swiss Life deve garantire interamente gli obblighi contratti con gli assicurati e disporre in qualsiasi momento di mezzi propri sufficienti ad assicurare le garanzie. Per questa ragione il grado di copertura del 100% di un assicuratore ha decisamente più valore rispetto a quello di una fondazione collettiva autonoma o semiautonoma. Inoltre va sottolineato che Swiss Life è una società per azioni e come tale può contare sui propri azionisti. In effetti, sono questi ultimi che, con il capitale messo a disposizione di Swiss Life come patrimonio netto, garantiscono le prestazioni della compagnia.



## Atteso un lieve raffreddamento

Abbiamo chiesto a Marc Brüttsch, capo economista di Swiss Life Asset Management, a Zurigo, un parere circa le forti turbolenze attualmente in atto sui mercati finanziari.



Nei mesi scorsi i mercati finanziari hanno segnato un andamento negativo. Per quale ragione, in un contesto così difficile, neppure gli investitori professionisti riescono a conseguire una performance soddisfacente – o per lo meno positiva – dei loro investimenti? Anche gli addetti ai lavori hanno difficoltà a sottrarsi al terremoto finanziario scatenato negli Stati Uniti dalla concessione di prestiti ipotecari a soggetti a rischio di insolvenza. La crisi creditizia ha poi portato a una perdita di fiducia nel sistema bancario. Per questo motivo anche istituti bancari di grande tradizione e addirittura paesi, come l'Islanda, si sono trovati in serie difficoltà.

Finora in Svizzera sono stati colpiti dalla crisi soprattutto gli investitori. Anche gli imprenditori devono temere per l'andamento dei loro affari? Solo nel caso in cui le banche adottassero delle restrizioni nella concessione dei prestiti. Bisogna ammettere che, con il prolungarsi della crisi creditizia, un tale scenario diventa sempre più probabile. Per questa ragione i governi e le banche centrali si stanno muovendo per far affluire sufficiente liquidità sui mercati finanziari.

Per quanto riguarda la Svizzera, dobbiamo aspettarci un forte raffreddamento congiunturale? No. Noi del team di Economic Research ci aspettiamo però una leggera flessione. Rispetto agli altri paesi europei, la situazione Svizzera non desta preoccupazioni. Dopo tre anni caratterizzati da una forte dinamica congiunturale, l'economia svizzera dovrebbe essere in grado di affrontare questa crisi da una posizione di forza. Per tre motivi: fino ad oggi, malgrado l'attuale crisi finanziaria, il franco svizzero non ha registrato alcun apprezzamento, l'eccellente situazione sul mercato del lavoro continua a sostenere i consumi e la flessione del rincaro – in atto da metà di quest'anno – potrebbe anch'essa esercitare un effetto positivo.

## E magari anche un rendimento più elevato?

Le turbolenze sui mercati finanziari inducono molte PMI svizzere ad andare sul sicuro, trattenendo notevole liquidità sui loro conti bancari. Lo svantaggio consiste nel fatto che le banche applicano tassi d'interesse piuttosto contenuti. Alle aziende e ai privati Swiss Life propone un'alternativa a forte rendimento: Time Account, ovvero interessi garantiti su investimenti a breve e medio termine.

Attualmente i mercati finanziari subiscono forti oscillazioni. Risultato: investitori e imprenditori operano più cautamente rispetto agli anni passati ed evitano gli investimenti a rischio. Peraltro, numerosi imprenditori e privati dispongono di liquidità, a cui potrebbero rinunciare per uno o tre anni, sfruttando le notevoli opportunità di rendimento insite in un'alternativa interessante e sicura rispetto al conto bancario: Swiss Life Time Account.

**Remunerazione allettante e sicura.** Swiss Life Time Account è un conto a termine flessibile, gestito dal nostro partner nel settore bancario, bank zweiplus. È accessibile agli investitori già a partire da un versamento di 10 000 franchi. All'importo investito viene applicato un tasso d'interesse fisso, scelto per una durata di uno, due, tre o quattro anni al massimo. Data l'attuale situazione, le condizioni sono interessanti. Già con un investimento di durata annuale Swiss Life applica un tasso d'interesse del 2,4%. Se la durata è biennale, esso aumenta al 2,6% – arrivando al 2,85% nel caso di un investimento quadriennale (situazione il 27 settembre 2008).

E ci sono anche altri vantaggi: Swiss Life Time Account è esente da spese. L'apertura e la gestione del conto sono gratuite. Alla scadenza, è possibile reinvestire il capitale. Conclusione: chi è alla ricerca di una possibilità d'investimento sicuro a breve o medio termine per una parte del proprio patrimonio, dorme sonni tranquilli scegliendo Swiss Life Time Account.

I tassi d'interesse attuali di Swiss Life Time Account sono disponibili su Internet: [www.swisslife.ch/timeaccount](http://www.swisslife.ch/timeaccount).

# «Voglio essere un inter



«La mia sfida personale consiste nel dare il massimo nella consulenza.»  
Marcel Dubach, consulente del network Adlatus.



# locutore, non un capo»

**Marcel Dubach ha 70 anni e fa parte del network Adlatus come consulente indipendente. La clinica oftalmologica IROC, a Zurigo, è uno dei suoi clienti e beneficia della sua lunga esperienza professionale. Il progetto illustra le possibilità e i limiti di una collaborazione tra diverse generazioni.**

Il fisico 37enne Michael Mrochen aveva una visione. Una volta finita la propria abilitazione al Politecnico federale di Zurigo, sull'impiego del laser in medicina, voleva fondare un'impresa che riunisse sotto lo stesso tetto medicina e tecnologia. Il suo relatore, il 50enne professore di oftalmologia Theo Seiler sarebbe stato uno dei senior partner. A un seminario del Politecnico dedicato alla fondazione di nuove imprese, sentì parlare per la prima volta del network Adlatus. Nel 2002, una volta concretiz-

tus. Una volta che gli obiettivi principali della nuova impresa erano stati avviati e realizzati, il suo gerente si rese conto di aver bisogno di uno specialista in marketing. Le esperienze con diverse agenzie non furono coronate dal successo desiderato. E così, nel 2005 Mrochen si rivolse nuovamente al network Adlatus, chiedendo consulenza e appoggio nel marketing e nella vendita. Ebbe così inizio la collaborazione con Marcel Dubach.

«Il coach non ci propone soluzioni preconfezionate, ma chiarisce insieme a noi quali sono le esigenze e le possibilità – e per questo i nostri dirigenti lo stimano e lo accettano.» Michael Mrochen

zati i suoi piani per fondare un'impresa, si mise in contatto con questo network di dirigenti in pensione. «Volevo sapere quale fosse la veste legale migliore per la nostra ditta», racconta. Malgrado l'età avanzata, il nostro interlocutore ci ha fornito una consulenza assai competente e a un prezzo decisamente interessante per un giovane imprenditore. Lavorando insieme al mio senior partner avevo già imparato come i giovani possano trarre notevole vantaggio dal ricco bagaglio di esperienza delle persone anziane. Anche loro hanno sbagliato nella vita, e noi non vogliamo ripetere anche i loro errori.»

**Il cliente – una PMI innovativa.** L'impresa di Mrochen – il centro oftalmologico IROC – ha oggi la propria sede nel cuore di Zurigo e dà lavoro a circa 20 persone. La ditta è un network di specialisti in oculistica e opera sia nella medicina pratica che nella ricerca. Anche oggi Michael Mrochen si avvale della consulenza dei membri di Adla-

**L'interlocutore di Adlatus – un dirigente di lunga esperienza.** «Qualche volta lascio che i giovani clienti stimino l'età che ho. Se dicono che ho 60 anni, glielo lascio credere», racconta Marcel Dubach. In effetti, i suoi 70 anni non li dimostra per niente. Gli strapazzi di una vita professionale con viaggi frequenti in Svizzera e all'estero non hanno intaccato né la sua salute né la sua vivacità intellettuale. «Lavorare mi diverte», dichiara senza esitare il 70enne Dubach. «La mattina mi sveglio e so che ho una nuova sfida da affrontare. Nell'attività di consulente incontro ogni volta problemi nuovi e difficili, che posso risolvere con creatività e fantasia. Lavorare dà un senso alla mia vita», su questo Dubach non ha dubbi.

**L'esperienza di tutta una vita lavorativa.** Dubach ha iniziato a lavorare come impiegato di commercio nella fonderia Öderlin, a Baden, arrivando poi, dopo varie tappe e formazioni, a dirigere la sede principale di Jelmoli, a Zurigo.



Nel suo bagaglio di esperienze professionali ci sono quella come responsabile di vendita del gruppo Bally, i viaggi in Europa e in Asia come responsabile acquisti nonché la formazione del personale: un vasto know-how di cui oggi beneficia IROC.

«Il ricorso a modelli diversity, con gruppi misti di persone giovani e anziane, secondo me è un approccio valido e di successo», afferma Dubach. «Noi anziani siamo più pazienti, i giovani invece sono più irruenti e ambiziosi.» Durante gli otto anni di attività come consulente del network Adlatus non ha mai incontrato reazioni negative a causa della sua età. Per Dubach è chiaro anche questo: «Voglio essere un interlocutore, non un capo.» E in tale veste si incontra da ormai tre anni una volta alla settimana con Michael Mrochen, responsabile di IROC. «Per me la collaborazione con IROC è uno degli incarichi più interessanti», dichiara Dubach. «Venendo da un settore completamente diverso, è stata una sfida e, al tempo stesso, una grande soddisfazione il fatto che dei medici desiderassero collaborare con me.»

In un primo tempo ha dovuto abituarsi al linguaggio accademico e alla velocità dei giovani team. Siccome i due fondatori, Michael Mrochen e Theo Seiler appartengono a due diverse generazioni, fin dall'inizio ha trovato grande rispetto per la sua età ed esperienza. «Abbiamo mosso i primi passi con un team di giovani e desideravamo avere

anche il know-how di un dirigente esperto», spiega Mrochen. «Marcel Dubach ha messo in ordine le nostre idee, ci ha aiutato a non fare errori, ha criticato costruttivamente molte cose e ci ha condotto con mano sicura sui binari giusti, grazie alla sua lunga esperienza di uomo d'affari.» Negli ultimi tre anni, con la guida dei membri di Adlatus, IROC ha realizzato il programma di marketing preparato da Dubach. Tra le varie cose, si è provveduto a uniformare la comunicazione, armonizzando sia le pubblicazioni che il sito Internet, è stato migliorato il servizio telefonico ed è stato assunto un responsabile per l'amministrazione.

**Trovare insieme le soluzioni.** Qual è la marcia in più dei consulenti di Adlatus rispetto ai colleghi più giovani? «Secondo me, il punto di forza è nello sviluppo congiunto delle soluzioni», afferma Mrochen. «Marcel Dubach ci assiste come coach esperto, ma assolutamente indipendente; non ci propone soluzioni preconfezionate, ma chiarisce insieme a noi quali sono le esigenze e le possibilità - e per questo i nostri dirigenti lo stimano e lo accettano.» Da parte sua, Dubach ritiene che il network Adlatus giovi notevolmente alla sua attività di consulente indipendente: «Se nel corso del mandato si presentano questioni che non sono in grado di risolvere, per esempio di tipo legale, posso ricorrere sempre alla vasta rete Adlatus.»

Dove sono, secondo Mrochen, i limiti del supporto fornito dai membri del Network Adlatus? Con franchezza egli





ammette di desiderare ogni tanto anche un supporto operativo nella realizzazione delle misure adottate – infatti i membri del network operano esclusivamente come consulenti e non vogliono più svolgere incarichi operativi. Fonte di preoccupazione per Mrochen sono anche le proprie ambizioni, che grazie al dialogo con Dubach, si sono ulteriormente accresciute. «Nel corso del prossimo anno intendiamo assumere una persona specializzata nel marketing. Naturalmente, la persona ideale dovrebbe essere giovane, energica e, come Marcel Dubach, esperta» aggiunge scherzando. A una cosa comunque non intende rinunciare: Dubach allenerà alla vendita le future collaboratrici e i futuri collaboratori, verificando periodicamente il raggiungimento degli obiettivi di marketing e provvedendo, se necessario, alle necessarie modifiche.

**Lavorare, finché la testa lo vuole.** «Finché la testa ci sta, continuerò a lavorare», è il motto di Dubach. Nella consapevolezza che non tutte le persone dopo i 60 anni restano in forma sia fisicamente che psichicamente, Dubach è a favore di un'età di pensionamento flessibile. «Altri pensionati sono contenti di potersi finalmente dedicare ai propri hobby», afferma Dubach. «Tra i miei colleghi ce ne sono alcuni che si prefiggono di scalare i 4000 metri. La mia sfida personale consiste nel dare il massimo nella consulenza.» Michael Mrochen sa bene perché sia così piacevole collaborare con Marcel Dubach. «Sarei felice di essere così energico e in forma quando avrò la sua età», dichiara.

Il **centro oftalmologico IROC** è stato fondato nel 2002 a Zurigo dal professor Theo Seiler e dal professor Michael Mrochen. Il network di specialisti in oftalmologia è costituito da circa 20 persone, tra cui oculisti, ottici, ingegneri e personale paramedico. Oltre alla chirurgia LASIX, l'ambito delle lenti impiantabili, la cura del cheratocono e della cataratta, il centro IROC è impegnato nella ricerca e nello sviluppo e perfezionamento di nuove terapie. IROC è una società per azioni, diretta dal professor M. Mrochen.  
[www.iroc.ch](http://www.iroc.ch)

Il **network Adlatus** è stato fondato nel 1982 e riunisce dirigenti e specialisti in pensione di tutta la Svizzera. Adlatus è un'associazione organizzata in undici sezioni regionali, presieduta dal 2003 da Peter F. Müller. I 300 membri del network sono tutti iscritti nel registro di commercio come imprenditori indipendenti. Adlatus offre un'ampia gamma di consulenza, in particolare per quanto riguarda la regolamentazione della successione, la gestione aziendale, il management della crisi, la fondazione di imprese, il marketing e la vendita. L'onorario dei membri di Adlatus è inferiore a quello del mercato. Esso viene concordato singolarmente con il cliente; il 15 per cento va a beneficio del network. [www.adlatus.ch](http://www.adlatus.ch)

# Tradizione e innovazione a garanzia del reddito nella terza età

**Swiss Life è la prima compagnia d'assicurazioni a lanciare sul mercato una rendita vitalizia legata a fondi d'investimento, che offre al cliente i vantaggi della rendita vitalizia classica e quelli di un piano di prelievo di fondi: Swiss Life Calmo Funds.**

Le persone che vanno in pensione, in Svizzera hanno in media ancora un quarto della loro esistenza davanti a sé. Per questo risulta logico pensare al proprio reddito in età avanzata, considerando con uguale attenzione gli aspetti della sicurezza e del rendimento. Per i clienti privati, che sono in procinto di andare in pensione o che vi sono andati da poco, Swiss Life ha sviluppato un nuovo prodotto: Swiss Life Calmo Funds. Esso è idoneo per tutti coloro che desiderano percepire regolarmente e vita natural durante un reddito garantito, senza peraltro rinunciare alle opportunità di guadagno offerte dai mercati finanziari. E tutto ciò senza fastidi amministrativi.

**Un unico versamento per due tipi di rendita.** Ecco come funziona Swiss Life Calmo Funds. Si tratta di un'assicurazione di rendita a decorrenza immediata, finanziata tramite il versamento di un premio unico. Il capitale investito viene ripartito su due diversi depositi, nella misura definita dal cliente. Una parte è destinata a finanziare la rendita vitalizia classica, l'altra viene investita in un'assicurazione di rendita legata a fondi d'investimento. Il cliente riceve un determinato numero di quote di fondi, garantito vita natural durante, come promessa di rendita e percepirà regolarmente gli importi fissi e garantiti della rendita vitalizia classica, unitamente a eccedenze non garantite. A ciò si aggiunge poi il

pagamento vitalizio risultante dall'assicurazione legata a fondi d'investimento, il cui importo varia a seconda del prezzo di mercato delle quote di fondi. La rendita legata a fondi d'investimento sarà di entità variabile, a seconda dell'andamento dei corsi. In compenso però, non varia il numero di quote dei fondi, che rimane garantito vita natural durante e quindi – a differenza del piano di prelievo di fondi – non viene completamente utilizzato. (cfr. grafico).

**Ampia scelta di fondi.** Il cliente può scegliere tra diversi portafogli di fondi e un'ampia gamma di fondi singoli – attualmente nove. La quota di premio unico da destinare alla rendita legata a fondi d'investimento non può superare il 60 per cento. Quale sia la quota di capitale appropriata da investire dipende dalla specifica situazione patrimoniale del cliente e dal suo profilo d'investitore e dovrà essere definita insieme al consulente alla clientela. Nel migliore dei casi, la quota destinata al finanziamento della rendita classica sarà calcolata in modo tale da coprire, insieme a quella di AVS e cassa pensioni, tutti i costi fissi per vivere. Il capitale rimanente potrà essere investito in fondi.

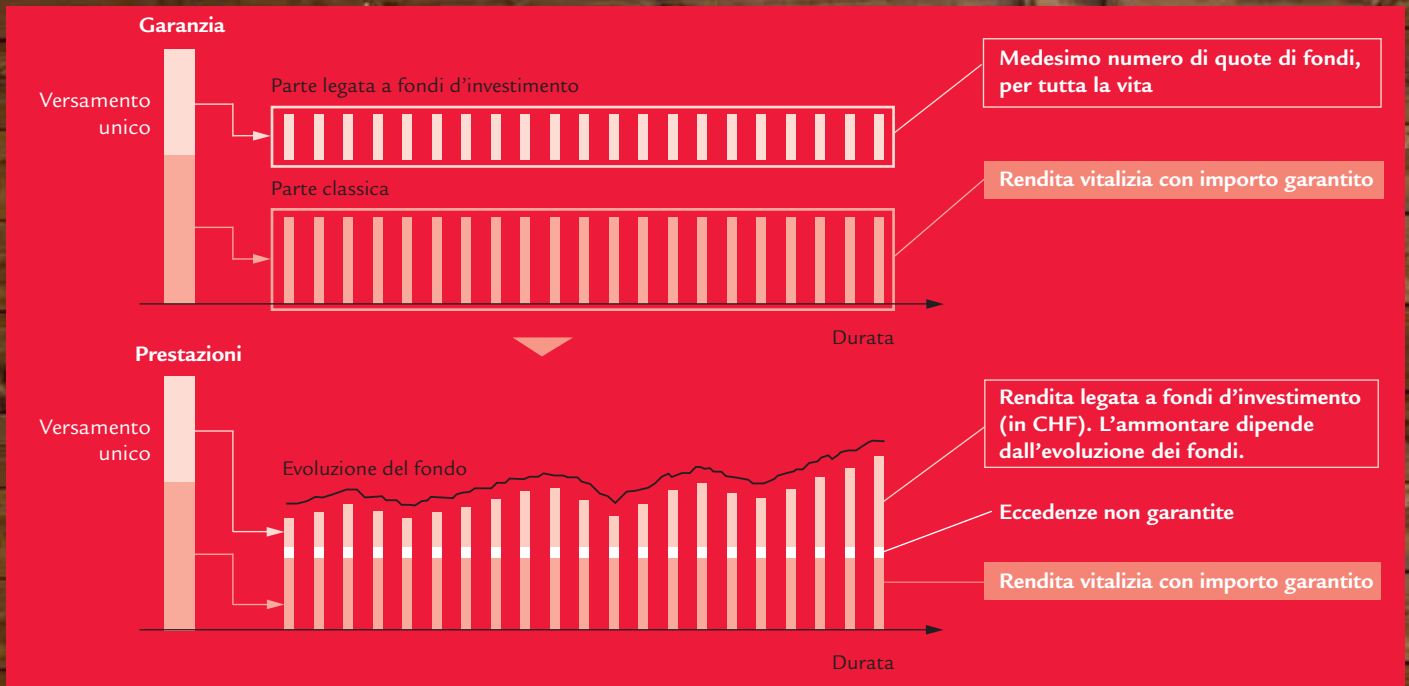
**Un prodotto su misura e flessibile.** Swiss Life Calmo Funds può essere adattato in modo ideale alle singole esigenze del cliente: per esempio, colmare le lacune finanziarie in caso di pensionamento anticipato. Anche una volta iniziata, la soluzione Swiss Life Calmo Funds resta flessibile: il mix di fondi, per esempio, può essere modificato quando si vuole. Per conoscere tutte le possibili opzioni di Swiss Life Calmo Funds, rivolgetevi a nostri consulenti, oppure cliccate [www.swisslife.ch/calmofunds](http://www.swisslife.ch/calmofunds), il sito dedicato a questo nuovo prodotto.

## I vantaggi a colpo d'occhio

Sicurezza	Flessibilità
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versamenti regolari – per tutta la vita</li> <li>• Partecipazione all'andamento dei mercati finanziari – con opportunità di guadagni più elevati</li> <li>• Niente spese amministrative</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Per una o due persone</li> <li>• Con o senza garanzia di rimborso</li> <li>• Il mix di fondi può essere cambiato in qualsiasi momento</li> <li>• Versamenti integrativi sempre possibili fino all'85° anno di età</li> <li>• Attribuzione beneficiaria libera</li> <li>• Privilegio in caso di fallimento</li> <li>• Due sistemi di partecipazione alle eccedenze</li> <li>• Cinque livelli per la rendita classica</li> </ul>



# Swiss Life Calmo Funds



Il versamento unico serve a finanziare da un lato la rendita vitalizia classica, dall'altro quella legata a fondi d'investimento.



Con Swiss Life Calmo Funds sono entrambi più rilassati.

# La remunerazione fa la differenza

**Come leader del settore, Swiss Life è stata anche nel 2007 tra i migliori per quanto riguarda la remunerazione degli averi di vecchiaia. I clienti non devono temere una copertura insufficiente, che potrebbe richiedere misure di risanamento.**

Sotto il profilo degli investimenti, il 2007 è stato un anno difficile. I rendimenti sul mercato della previdenza professionale hanno denotato risultati differenti. Alcuni operatori non sono riusciti a conseguire nessun risultato positivo. Swiss Life, invece, nel 2007 ha comunque realizzato un rendimento netto del 3,18%. Risulta difficile confrontare tra loro singoli operatori del mercato: non è chiaro infatti, se le casse pensioni espongano il rendimento o la performance degli investimenti e se tali cifre includano anche le spese d'investimento dei capitali.

**La remunerazione è più importante del rendimento.** Un raffronto dovrebbe quindi essere imperniato non sul rendimento del patrimonio investito dalla fondazione di previdenza, bensì sulla remunerazione effettiva dell'aver di vecchiaia. Decisivo è l'importo che viene accreditato ai singoli assicurati. Prima di tutto perché questo aumenta le prestazioni di vecchiaia. E poi perché un dipendente porta sempre con sé il suo avere quando cambia lavoro. Con un tasso d'interesse del 2,85% nella parte obbligatoria e del 3,25% per quella sovraobbligatoria, Swiss Life nel 2007 è tra gli assicuratori di punta. Come esposto nella tabella, questa remunerazione regge anche il confronto con fondazioni collettive indipendenti.

## **Garanzie e copertura previdenziale sicura.**

Swiss Life offre alla propria clientela aziendale garanzie di ampia portata nell'ambito di una soluzione assicurativa completa. Anche nel

caso di flessioni dei corsi, come nel primo semestre del 2008, non sussiste il rischio di una copertura insufficiente, perché da un lato Swiss Life sottostà a una severa vigilanza assicurativa, e dall'altro i suoi azionisti si fanno carico delle prestazioni promesse. Le fondazioni collettive indipendenti non possono offrire questa garanzia. La tabella mostra come singoli operatori del mercato avessero già, verso la metà dell'anno, una copertura insufficiente a causa della performance negativa dei loro investimenti.

Se le difficoltà sui mercati finanziari dovessero continuare, ciò potrebbe richiedere misure di risanamento da parte dei clienti. I clienti che hanno un'assicurazione completa presso Swiss Life possono invece rilassarsi e rallegrarsi dell'elevato tasso d'interesse applicato all'aver di vecchiaia. Essi sono consapevoli che, anche in periodi turbolenti sui mercati finanziari, non dovranno contribuire a misure di risanamento.



## I tassi d'interesse dell'offerta previdenziale a confronto

Compagnie di assicurazione sulla vita	Rendimento 2007	Remunerazione regime obbl. 2007	Remunerazione regime sovraobl. 2007	Grado di copertura a fine 2007	Grado di copertura a fine giugno 2008
<b>Swiss Life</b>	<b>3,38%</b>	<b>2,85%</b>	<b>3,25%</b>	<b>garantita al 100%</b>	
Bâloise	4,29%	2,80%	3,15%	garantita al 100%	
Allianz Suisse	3,97%	2,80%	3,10%	garantita al 100%	
Winterthur-Columna	3,24%	2,65%	3,00%	garantita al 100%	
Helvetia	3,41%	2,95%	3,10%	garantita al 100%	

Fondazioni comuni e collettive autonome	Rendimento 2007	Remunerazione regime obbl. 2007	Remunerazione regime sovraobl. 2007	Grado di copertura a fine 2007	Performance/ Grado di copertura a fine giugno 2008 <sup>1</sup>
Noventus	-0,21%	2,50%	2,50%	101,10%	non noto
Zurigo Vita	0,50%	2,50%	2,25%	101,30%	-4,3%
Meta	-0,63%	2,50%	2,50%	101,30%	-11,9%
PK Pro	1,30%	2,50%	2,50%	101,80%	-4,2%
Secunda	-0,90%	2,50%	2,50%	104,40%	non noto
Profond	3,80%	4,00%	4,00%	105,00%	-9,8%
Swisscanto	1,40%	2,50%	2,50%	106,30%	101,3%
Transparenta	0,11%	2,50%	2,50%	106,40%	non noto
Nest	2,60%	3,00%	3,00%	109,60%	-2,7%
Abendrot	3,90%	2,50%	2,50%	113,10%	non noto
PKG	2,00%	3,00%	3,00%	115,60%	-5,9%
ASGA	2,30%	2,50%	2,50%	115,70%	106,6%

Fonti: Weibel, Hess & Partner (WHP) e Swiss Life, <sup>1</sup> fonte Vermögenszentrum

Le istituzioni di previdenza dovrebbero essere sempre in grado di adempiere ai propri obblighi. Esiste una copertura insufficiente quando il grado di copertura è inferiore al 100%. Alcune fondazioni collettive, attualmente, non sono molto lontane da una sotto-copertura, altre si trovano già in una tale situazione. Il legislatore esige che quando un'istituzione di previdenza abbia una copertura insufficiente, essa adotti misure di risanamento a cui devono contribuire sia datori di lavoro che dipendenti. Una soluzione di assicurazione completa presenta un altro livello qualitativo di sicurezza. **Le prestazioni sono garantite al 100%**. Qualora si dovesse profilare il rischio di una copertura insufficiente, il capitale azionario della compagnia di assicurazione che sostiene interamente tale rischio verrebbe utilizzato per colmare tale lacuna.



## Rinunciare all'interesse minimo e guadagnare di più

**Assicurazione completa con maggiori possibilità di scelta: un ingegnoso modello d'interessi permette a Swiss Life RedditoPlus di offrire attualmente un rendimento maggiore dell'1% in ambito sovraobbligatorio e una copertura al 100% del capitale.**

Molti clienti aziendali desiderano soluzioni atte a conseguire una migliore remunerazione dell'avere di vecchiaia sovraobbligatorio – in particolare le aziende con un numero di assicurati in regime sovraobbligatorio e un buon livello di prestazioni. È logico che questi clienti desiderino una capitalizzazione ottimale dell'avere di vecchiaia sovraobbligatorio.

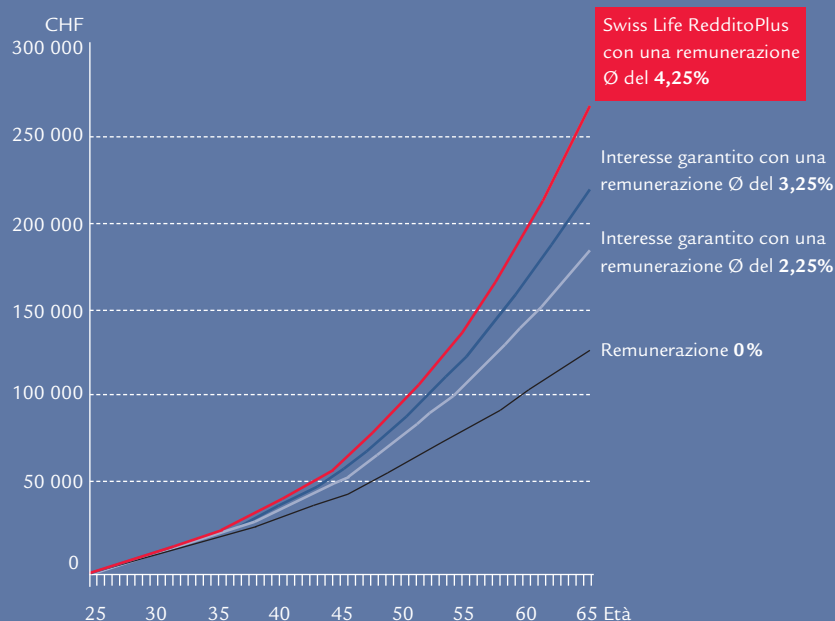
**Aumentare nettamente il rendimento con un po' più di rischio.** Per tali esigenze, nell'assicurazione completa Swiss Life ha creato una soluzione innovativa: Swiss Life RedditoPlus. Nella parte sovraobbligatoria il cliente aziendale rinuncia al tasso d'interesse minimo garantito (2,25% dal 2004), pur mantenendo la protezione del capitale. Così Swiss Life non deve sostenere i costi di copertura. Dati i tassi d'interesse attualmente bassi, si può risparmiare circa l'1% dei costi. Se il livello dei tassi è più elevato, il risparmio è di solito maggiore. Esso va a beneficio dell'avere di vecchiaia: Swiss Life può ottenere un rendimento maggiore e lo trasferisce ai clienti. Esempio: nel 2007 Swiss Life ha applicato all'avere di vecchiaia sovraobbligatorio un tasso d'interesse del 3,25% (tasso minimo d'interesse 2,25% più 1% di eccedenze). Senza costi per la protezione del capitale, Swiss Life avrebbe conseguito un rendimento più elevato

di un punto percentuale. L'avere di vecchiaia con Swiss Life Reddito Plus sarebbe stato remunerato con il 4,25%.

**L'effetto degli interessi composti per gli assicurati.** Cosa significa questo differente rendimento per lo sviluppo a lungo termine dell'avere di vecchiaia dei dipendenti? Un modello di calcolo mostra come, a seguito degli interessi composti, con Swiss Life RedditoPlus l'avere di vecchiaia all'età di 65 anni sarebbe superiore di un quinto rispetto alla tradizionale assicurazione completa. Con Swiss Life RedditoPlus il rendimento maggiore per la parte sovraobbligatoria dell'avere di vecchiaia si ottiene aumentando in modo congruo il rischio d'investimento. L'aumento di tale rischio avviene in modo controllato e comprende vari dispositivi di sicurezza. Gli assicurati hanno ad esempio una protezione totale del capitale. L'opera di previdenza non corre rischi di perdite. Sono esclusi anche versamenti supplementari del datore di lavoro, dato che Swiss Life RedditoPlus contempla anche i vantaggi dell'assicurazione completa.

**Chi desidera sicurezza, continuerà ad averla.** Swiss Life RedditoPlus completa la gamma dell'assicurazione collettiva e può essere scelto a complemento di tutti i prodotti con assicurazione completa offerti da Swiss Life. Naturalmente restano disponibili i prodotti tradizionali con tasso d'interesse minimo garantito, per clienti aziendali con notevoli esigenze di sicurezza o un numero contenuto di dipendenti in regime sovraobbligatorio.

### Evoluzione dell'avere di vecchiaia sovraobbligatorio Swiss Life RedditoPlus



Funziona così: nel modello con garanzia dell'interesse, l'istituzione di previdenza percepisce l'interesse garantito anche se il rendimento netto effettivo è inferiore come nel 2001. Nelle annate con buon andamento degli investimenti, il rendimento netto supera l'interesse garantito, per cui l'opera di previdenza beneficia del rendimento netto. Allora i clienti con Swiss Life RedditoPlus hanno maggiori vantaggi: quanto più elevato è il tasso d'interesse per il modello a interesse garantito, tanto più elevati sono i costi di copertura. Questi ultimi, nel modello Swiss Life RedditoPlus, mancano: Swiss Life può quindi ottenere un rendimento maggiore in annate con andamento positivo della borsa. Swiss Life trasferisce ai clienti il rendimento più elevato remunerando l'avere di vecchiaia.

# Una persona sulla spiaggia, nuda. Questa è comicità pura.

**Se fosse possibile assicurare la felicità e l'amore, lei lo farebbe?** È una domanda assurda.

**Chi la fa ridere di più, gli altri o se stesso?** Una persona sulla spiaggia, nuda. Gli uomini non hanno le tasche dei pantaloni, le donne sono senza borsetta: non sanno mai dove mettere le mani. È comicità allo stato puro.

**Ci indichi tre oggetti che non regalerebbe mai.** Spazzolino da denti, chiavi di casa e abbonamento generale.

**Qual è la cosa più inutile che abbia mai posseduto?** Cellulare e cellulare.

**Cosa rappresenta per lei la sicurezza?** Una sala piena di pubblico.

**Che valore ha per lei il denaro?** Il massimo, quando devo pagare i conti. Il minimo, quando non sto bene.

**Se potesse viaggiare nel tempo e trascorrere un giorno intero nel passato o nel futuro, in che epoca vorrebbe**

**essere proiettato? Perché?** 5 minuti fa. Per non cambiare nulla.

**Con chi le piacerebbe andare una volta a cena – e dove andrebbe con questa persona?** Con il regista teatrale Peter Brook. Direttamente sul mare, nell'hotel Villa Maroc, a Essaouira.

**Quale sogno non è riuscito ancora a realizzare?** Non posso rivelarlo, altrimenti il sogno non si avvera.

**Quale stagione dell'anno preferisce?** L'estate.

**Quale professione avrebbe voluto scegliere a dieci anni?** Chirurgo del cervello.

**È felice?** Sono molto grato, e se poi sapessi anche chi posso ringraziare, sarei felice.

Massimo Rocchi (51) da oltre 20 anni calca le scene come cabarettista in Svizzera, Italia, Francia e Germania. Con ardui esercizi verbali in cinque lingue e mimica colorita, prende di mira persone e situazioni, mescolando al sarcasmo benevolenza e simpatia. Cittadino svizzero e italiano, è cresciuto a Cesena, in Emilia Romagna e vive a Basilea. Attualmente è in tournée in Svizzera con il programma «Circo Massimo».



Posizione di punta nel confronto delle casse  
pensioni 2008 effettuato dalla SonntagsZeitung.



**Ho piena fiducia nel mio personale.  
E per questo lo assicuro come merita.**

- È possibile coprire rischi come decesso, invalidità, vecchiaia, nonché il rischio d'investimento
- Remunerazione interessante e superiore alla media
- Garanzia d'investimento del 100% – quindi nessuna copertura insufficiente
- Massimo outsourcing dell'onere amministrativo

Con l'assicurazione completa di Swiss Life date alle vostre collaboratrici e ai vostri collaboratori la massima sicurezza possibile per quanto riguarda la previdenza professionale. Oltre a questo, essi apprezzeranno anche la copertura completa e garantita del capitale e la remunerazione interessante. Optate per questo incentivo e affidatevi alla nostra esperienza in materia di previdenza professionale: 0848 841 000. [www.swisslife.ch/assicurazionecompleta](http://www.swisslife.ch/assicurazionecompleta)

  
**SwissLife**  
Pronti per il futuro.