

What's Up

La Newsletter
di Zurich Bank

02

Pronti a crescere insieme

I quattro pilastri del nostro
sviluppo

04

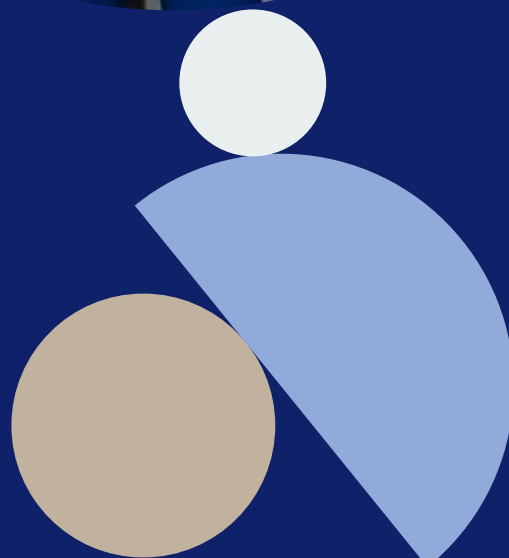
Direzione Wealth Management

Un servizio sempre più tailor
made

05

Nasce il Team Client Services

Per un supporto strutturato e
risolutivo



EDITORIALE

Pronti a fare la differenza per i nostri clienti

Cari tutti,

quella che state sfogliando è la **nostra nuova newsletter**, Zurich Bank **What's Up**.

Un importante **strumento di comunicazione per la Rete**, inviato con **cadenza bimestrale**, che ha l'obiettivo di **razionalizzare le informazioni** che ricevete dalla Direzione, dare evidenza delle **priorità della banca** e fornirvi un **supporto per gli incontri** che fate all'interno delle vostre strutture.

All'interno di Zurich Bank What's up, oltre a trovare le **ultime novità** e iniziative promosse, potrete scoprire come stiamo implementando il nostro **piano strategico** e come le varie attività del nostro business stanno contribuendo al **raggiungimento dei nostri obiettivi comuni**.

Le varie **rubriche** presenti nella newsletter sono pensate per supportarvi nel vostro lavoro quotidiano: le **novità** e gli **aggiornamenti** relativi alla nostra Banca e all'intero **settore**, una **vista sui mercati finanziari** per interpretare al meglio i trend legati agli investimenti, le **campagne commerciali** in essere e quelle pronte a partire, le **novità regolamentari** e i **percorsi formativi** utili a farci sempre fare la differenza. Insomma: una serie di **contenuti che puntano a valorizzare la professionalità e il lavoro di squadra**.

Al centro di tutto quello che facciamo ci sono sempre i nostri **clienti**, che si affidano a noi per costruire un futuro migliore. Anche per questo abbiamo pensato ad un ulteriore strumento di comunicazione che potesse **supportarvi nel fornire sempre un servizio puntuale e di grande qualità**.

Buona lettura e a presto,

Silvio Ruggiu
Direttore Generale
Zurich Bank

IN A NUTSHELL

Pronti a crescere insieme

Se è vero che ci ben comincia è a metà dell'opera, direi che siamo sulla strada buona per ottenere ottimi risultati nell'anno che stiamo vivendo insieme.

Possiamo infatti contare su **alcuni elementi di rilievo**:

16,7 mld di euro
Il patrimonio di Zurich Bank

5% incremento rispetto al 2022

84% delle masse
Rappresenta la **raccolta gestita**

16,3 mln di euro
Il valore del portafoglio medio

Il 2024 dovrà essere, per noi, l'anno della crescita e, per fare in modo che questo accada, metteremo in campo tutte le energie e gli **investimenti necessari a garantire un solido e duraturo processo di sviluppo** per la Banca e per la nostra Rete.



Sono **quattro i pilastri** su cui vogliamo **sviluppare il nostro futuro**:

- **Efficientare la governance** relativa alla rete e alle attività commerciali che implementiamo, in modo da **sostenere il business con prodotti bancari, iniziative di vendita e campagne ad hoc**;
- Rispondere con prontezza alle esigenze dei nostri clienti e **supportare la nostra Rete con soluzioni di marketing e servizi d'eccellenza**;
- Garantire alla nostra Rete di Consulenti e di Private & Wealth Advisors una **formazione continua e un aggiornamento costante e a 360°**, in modo da poter offrire sempre il massimo grado di competenza e professionalità;
- Gestire al meglio la nostra Rete da un punto vista contrattuale e **allargare la nostra squadra grazie ad un'attività di reclutamento costante**.

Per sostenere l'implementazione della nostra strategia abbiamo già dato vita a numerose iniziative, e altre ancora vedranno la luce nei prossimi mesi. In particolare:

- Abbiamo lanciato la **terza campagna commerciale consecutiva** relativa a **Cresciamo Insieme**, dopo il successo delle precedenti due edizioni;
- Run Up
- Obiettivo Conuslenza
- **È disponibile fino a fine marzo il Conto Deposito con il 3,5% annuo** lordo sulle somme di nuova liquidità vincolate a 6 mesi
- A breve lanceremo **Zurich Power**, il nuovo **investimento assicurativo di Ramo Primo** collegato ad una specifica provvista di attivi. Tale soluzione sarà disponibile in **"pre-vendita" dal prossimo 5 marzo, mentre il collocamento è previsto dal 20 marzo al 30 di aprile, salvo esaurimento plafond** che ammonta a € 50 mln (nel box in pagina trovate un focus su questo prodotto);

Inoltre, grazie a un'attività di reclutamento costante e centralizzata, garantiremo un **processo di crescita organico della nostra Rete**. In questo modo, genereremo un ritorno tangibile in termini di **maggiore impatto per i migliori professionisti della Consulenza Finanziaria**, motivandoli ad integrare una realtà solida e sempre più attrattiva per sé e per i propri clienti.

Focus

Zurich Power

La nuova soluzione di investimento con rendimento garantito Zurich Power, presenta una serie di caratteristiche che lo rendono di grande interesse per i risparmiatori:

- **Rendimento annuo predeterminato e fisso del 3% al netto dei costi per 7 anni;**
- **Rendimento annuo e capitale a scadenza o decesso sempre garantiti da Zurich (RATING AA)**, anche nell'eventualità di default di titoli sottostanti;
- Sono previste due opzioni:
 - **Struttura Accumulo, tasso rivalutazione 3% fisso, annuo capitalizzato, fino a scadenza**
 - **Struttura Cedola annua del 3%. Non tassata al momento dell'erogazione**
- In entrambe le opzioni, il **bonus a scadenza** sarà dell'**1% del premio**;
- Presenta tutti i **vantaggi del prodotto assicurativo**, ossia: **prestazione garantita caso morte, vantaggi civilistici e successori delle polizze vita**;
- **Esenzione da imposta di bollo**;
- Portafoglio diversificato con emissioni **100% Investment Grade**;
- **Valorizzazione Mensile**;
- **Possibilità di uscita dal secondo anno** (previo pagamento penali) al valore di mercato e del realizzato);



WHAT'S NEW

Direzione Wealth Management: gli obiettivi per il 2024



Per il 2024, la direzione Wealth management si pone l'obiettivo, attraverso un piano di lavoro specifico per cui sono previsti periodicamente dei follow-up, di rendere sempre più i consulenti **private & wealth** protagonisti del futuro della banca.

Come anticipato nel corso della Convention di inizio febbraio, è previsto un *percorso dedicato* con attività **formative** che vedono coinvolti diversi ambiti, dal fiscale al passaggio generazionale ed attività legate allo **sviluppo commerciale** attraverso due plenarie territoriali.

L'offerta si concentra sull'ampliamento delle soluzioni di investimento:

- Evoluzione del servizio di consulenza avanzata
- Nuovo fondo multi-asset
- Nuovo eltif 2.0 Private Debt

L'obiettivo è quello di fornire un **servizio sempre più tailor made**, adattato ai bisogni e alle esigenze degli specifici clienti, **combinando la consulenza finanziaria alla pianificazione legale, fiscale, immobiliare** a seconda delle caratteristiche patrimoniali al fine

di gestire e pianificare le esigenze presenti e future del cliente anche attraverso i nostri Partner strategici di riferimento.

Per raggiungere questo obiettivo sono stati avviati specifici incontri dedicati, che prevedono una partecipazione attiva da parte degli stessi consulenti.

Le tematiche su cui ci si focalizza riguardano il fine tuning del servizio di **consulenza evoluta e la market intelligence** che, attraverso l'analisi dei diversi scenari di mercato, mira a rispondere in modo tempestivo ai possibili cambiamenti anticipando l'offerta dei competitors con nuove soluzioni competitive.

Sono previsti periodicamente degli upgrade pianificati con tutti i wealth advisors in modo tale da fornire una sempre maggiore condivisione di informazioni e rendere sempre più la banca su misura del consulente e del cliente.

Per questo motivo, a sottolineare il ruolo centrale del cliente HNWI, **verranno programmati degli eventi ad hoc sul territorio**, come la mostra "Amazonia" di Salgado che vede ora coinvolta la città di Trieste dopo l'evento di successo tenuto a Milano.

Formazione Zurich Bank; quando aggiornamento fa rima con crescita

Fenoglio diceva che scrivere è una fatica nera, ma anche **aggiornarsi richiede impegno**... e per dare un senso ad ogni sforzo, l'umano deve intravedere **un ritorno prospettico**, come il cliente quando al consulente s'affida.

L'approccio entusiastico alla fruizione di corsi che permettono di evadere un obbligo formativo professionale **è inconsueto** e i vantaggi che quest'attività porta in dote, vengono spesso sottovalutati. Mai come in questo tempo è però importante prendere consapevolezza della velocità d'innovazione tecnologica e delle frequenti e imprevedibili mutazioni del nostro pianeta e di riflesso dell'adeguamento normativo. Proprio partendo da nostro contemporaneo e dalle **"parole chiave"** quali **innovazione, mutazione e norme**, l'ufficio Formazione di Zurich Bank ha composto un percorso formativo per i propri Consulenti Finanziari. Ampio spazio è stato dato a corsi sulla tematica ESG focalizzati su prodotti per la consulenza assicurativa-finanziaria e nuovi strumenti in quest'ambito, non tralasciando contenuti volti alla valutazione dei bisogni assicurativi e alla regolamentazione della distribuzione assicurativa e finanziaria anche in ambito ESG.

Grande attenzione è stata rivolta anche all'innovazione attraverso il recente rilascio di un corso sull'**intelligenza artificiale e consulenza finanziaria** che sta cambiando radicalmente e cambierà ancor più in maniera significativa il modo in cui le persone interagiscono con il proprio denaro.

L'offerta formativa tiene conto anche della preziosità del **valore del tempo**, ottimizzando durate e rilascio di crediti a molteplici valenze quali **Ivass, Mifid, e mantenimento delle certificazioni in ambito Efpa**, non tralasciando il vantaggio di includere al suo interno anche buona parte dei **corsi obbligatori Compliance**.

L'Aggiornamento professionale Ivass-Consob 2024

deve essere fruito sulla piattaforma di Assoreti Formazione al seguente link:

<https://assoretiformazione.labelacademy.com/>

Crescere attraverso la formazione è fondamentale per consolidare anche **il ruolo sociale quale privilegio riservato a pochi**.

A tutti buona formazione!





Angelina Mango, nel brano vincitore a Sanremo, ha esaltato la funzione motivazionale e terapeutica di una delle emozioni più temute dall'essere umano: la noia.

Quando parliamo di **pianificazione finanziaria, la noia**, anziché temuta, deve essere il principale alleato dell'investitore.

I mercati che annoiano consentono di proteggere il patrimonio. I mercati che emozionano, terrorizzano o esaltano spesso inducono decisioni impulsive e costose.

Purtroppo, la noia è un lusso che raramente i mercati concedono.

La noia è il risultato di due fattori: (mancanza di) volatilità e (la presenza di) rendimenti

ECONOMIA E MERCATI FINANZIARI

Elogio della noia sui mercati finanziari.

cedolari ragionevoli sul mercato obbligazionario.

La **volatilità è il prezzo da pagare per essere remunerati** (è sempre Angelina a ricordarcelo: "soffrire fa le gioie più grandi"). C'è stata, c'è e ci sarà. Prendere o lasciare.

Le cedole sono state per lunghi anni azzerate dalla repressione finanziaria orchestrata dalle banche centrali, impegnate – a partire dalla Grande Crisi Finanziaria del 2008 – a facilitare il classamento dei debiti pubblici e a evitare la spirale deflazionistica.

Oggi, fortunatamente (ma una fortuna pagata cara con le pesanti perdite del mercato obbligazionario del 2022), **le cedole sono ritornate, e sono probabilmente destinate a rimanere a lungo.** Per due motivi:

- Nei prossimi anni i "savings glut", **l'eccesso di risparmio che ha caratterizzato l'inizio del millennio diventerà un ricordo sbiadito** e lascerà spazio all'enorme bisogno di capitali necessario a finanziare una delle più grandi transizioni dei modelli di sviluppo: dai data center alle reti di produzione e trasporto energetico, dalle fabbriche alle catene logistiche. La grande domanda di capitali manterrà i tassi reali su livelli ampiamente positivi.
- **I tassi di interesse**, come molte attività umane, sono **dominati da cicli** che, nel caso specifico,

hanno storicamente avuto una **durata di 30-40 anni**. È probabile che il grande ribasso dei tassi internazionali, innescato dalla politica monetaria ultra-restrittiva promossa dalla Fed di Paul Volker nel 1981, sia terminato insieme all'emergenza Covid.

Finalmente è **possibile ritornare a proporre portafogli bilanciati e diversificati**, che sfruttino la magia dei rendimenti composti e in cui le cedole consentano di ammortizzare la volatilità della componente azionaria.

Come dice la canzone: "è la cumbia della noia".

Un ritmo, tutto sommato, più godibile rispetto a certe frenesie degli ultimi anni.

I portafogli modello Zurich Bank, condivisi nel Mensile di Economia Mercati e Prodotti, sono coerenti con questa impostazione e continuano a produrre rendimenti nel 2024 dopo un ottimo 2023. Mantengono un minimo di prudenza dopo quasi due anni di rialzi azionari, ma restano investiti sia nelle azioni che nelle obbligazioni e fortemente diversificati sia come allocazione che come strumenti.

OPERATIONS & PROCESS

Supporto puntuale alla Rete con il nuovo Team Client Services

Nel corso del mese di dicembre 2023 è stato creato un nuovo Team a supporto della rete Zurich Wealth.

Il **Team “Client Services” guidato da Francesca Introini**, parte della Direzione COO Operations, è il frutto di **un’opera attenta di ascolto delle richieste ricevute della rete Wealth** da parte degli uffici di sede. Questo approccio, fondato sulla condivisione degli obiettivi e delle necessità, ha consentito di delineare le caratteristiche di questo nuovo Team, ma anche di ideare una **nuova metodologia di interazione**.

Il principale ruolo del Team è quello di **interfacciare i diversi uffici operativi della Banca in modo da garantire un supporto strutturato e risolutivo sulle tematiche di interesse quotidiano** dei Gestori della Relazione. Quando necessario anche di veicolare le richieste non prettamente operative verso la struttura competente.

Un’altra importante peculiarità di questo servizio è relativa ai **canali di comunicazione**; oltre al tradizionale canale **telefonico** troviamo uno **strumento innovativo** che consente, tramite l'utilizzo di una **Web App dedicata**, di comunicare direttamente con il Team di sede.

La Web App **“Zurich Wealth Easy Connect”** consente di **inviare richieste di supporto da tutti i maggiori devices** (Smartphone ios/Android, tablet e computer

portatili/fissi), **categorizzando le richieste in funzione della tematica da gestire** (onboarding, prodotti bancari, prodotti di investimento e assistenza nell'utilizzo dei canali digitali).

Questo nuovo approccio nella gestione delle richieste consente al Gestore della Relazione di avere un **costante monitoraggio delle risposte** oltre che una storicizzazione delle attività svolte. Ovviamente, ove necessario, il Team interno prende in autonomia contatti con il Gestore al fine di agevolare al massimo il supporto e la risoluzione tempestiva della richiesta.

Altro elemento distintivo di questo nuovo Team consiste nella **costante condivisione delle “best practices”** a tutti i diversi Team di supporto di Zurich Bank in un’ottica di contaminazione

positiva, questo per consentire di **migliorare l’efficacia del supporto a 360°**.

Francesca Introini e il suo Team sono in costante contatto con i fruitori del servizio, in modo da recepire consigli e suggerimenti utili a fare evolvere le attività di supporto in modalità condivisa con i Gestori della Relazione.



Eventi e Sponsorizzazioni

ConsulenTia 2024– Auditorium Parco della Musica di Roma 19-21 marzo 2024

Zurich Bank è sponsor di ConsulenTia 2024, il più grande appuntamento dei Consulenti Finanziari, che si tiene a Roma, presso **l'Auditorium Parco della Musica, dal 19 al 21 marzo 2024**.

Saremo **presenti con uno stand** presidiato da Direzione Commerciale, Direzione Investimenti e da alcuni Consulenti dell'Area Centro. Il giorno **20 marzo**, inoltre, **dalle ore 10 alle ore 12.30**, è previsto uno **speech del Direttore Commerciale Federico Gerardini nell'ambito della Plenaria nella sala Santa Cecilia**.

Salone del Risparmio 2024

Zurich Bank è sponsor de Il Salone del Risparmio – Alla ricerca di nuovi equilibri. Investire negli scenari globali, che si terrà Milano, presso l'ala sud di Allianz Mico (Milano Congressi), **dal 9 all'11 aprile 2024**.

Con oltre **22 mila partecipanti** nell'edizione 2023, più di **100 conferenze e 150 aziende sponsor**, Il Salone del Risparmio si conferma **il più grande evento dedicato all'industria del risparmio gestito in Europa**.

Saremo presenti con uno stand presidiato da Direzione Commerciale, Direzione Investimenti e da alcuni Consulenti dell'Area Lombardia.



Zurich Italy Bank S.p.A.

Società per azioni a socio unico: Zurich Insurance Company Ltd Sede: Via Benigno Crespi 23 - 20159 Milano Capitale sociale € 49.000.000 i.v. C.F. e numero di iscrizione R.I. di Milano: n. 12025760963 Numero iscrizione Albo delle Banche: 8098 Indirizzo PEC: zurich.italy@pec.zurich.it
zurichbank.it

Eventi e Sponsorizzazioni

ConsulenTia 2024 – Auditorium Parco della Musica di Roma 19-21 marzo 2024

Zurich Bank è sponsor di ConsulenTia 2024, il più grande appuntamento dei Consulenti Finanziari, che si tiene a Roma, presso **l'Auditorium Parco della Musica, dal 19 al 21 marzo 2024.**

Saremo **presenti con uno stand** presidiato da Direzione Commerciale, Direzione Investimenti e da alcuni Consulenti dell'Area Centro. Il giorno **20 marzo**, inoltre, **dalle ore 10 alle ore 12.30**, è previsto uno **speech del Direttore Commerciale Federico Gerardini** nell'ambito della Plenaria nella sala Santa Cecilia.

Salone del Risparmio 2024

Zurich Bank è sponsor de Il Salone del Risparmio – Alla ricerca di nuovi equilibri.

Investire negli scenari globali, che si terrà Milano, presso l'ala sud di Allianz **Mico (Milano Congressi), dal 9 all'11 aprile 2024.**

Con oltre **22 mila partecipanti** nell'edizione 2023, più di **100 conferenze e 150 aziende sponsor**, Il Salone del Risparmio si conferma **il più grande evento dedicato all'industria del risparmio gestito in Europa.**

Saremo presenti con uno stand presidiato da Direzione Commerciale, Direzione Investimenti e da alcuni Consulenti dell'Area Lombardia.



Zurich Italy Bank S.p.A.

Società per azioni a socio unico: Zurich Insurance Company Ltd Sede: Via Benigno Crespi 23 - 20159 Milano Capitale sociale € 49.000.000 i.v. C.F. e numero di iscrizione R.I. di Milano: n. 12025760963 Numero iscrizione Albo delle Banche: 8098 Indirizzo PEC: zurich.italy@pec.zurich.it
zurichbank.it

Eventi e Sponsorizzazioni

ConsulenTia 2024 – Auditorium Parco della Musica di Roma 19-21 marzo 2024

Zurich Bank è sponsor di ConsulenTia 2024, il più grande appuntamento dei Consulenti Finanziari, che si tiene a Roma, presso **l'Auditorium Parco della Musica, dal 19 al 21 marzo 2024.**

Saremo **presenti con uno stand** presidiato da Direzione Commerciale, Direzione Investimenti e da alcuni Consulenti dell'Area Centro. Il giorno **20 marzo**, inoltre, **dalle ore 10 alle ore 12.30**, è previsto uno **speech del Direttore Commerciale Federico Gerardini** nell'ambito della Plenaria nella sala Santa Cecilia.

Salone del Risparmio 2024

Zurich Bank è sponsor de Il Salone del Risparmio – Alla ricerca di nuovi equilibri. Investire negli scenari globali, che si terrà Milano, presso l'ala sud di Allianz **Mico (Milano Congressi), dal 9 all'11 aprile 2024.**

Con oltre **22 mila partecipanti** nell'edizione 2023, più di **100 conferenze e 150 aziende sponsor**, Il Salone del Risparmio si conferma **il più grande evento dedicato all'industria del risparmio gestito in Europa.**

Saremo presenti con uno stand presidiato da Direzione Commerciale, Direzione Investimenti e da alcuni Consulenti dell'Area Lombardia.



Zurich Italy Bank S.p.A.

Società per azioni a socio unico: Zurich Insurance Company Ltd Sede: Via Benigno Crespi 23 - 20159 Milano Capitale sociale € 49.000.000 i.v. C.F. e numero di iscrizione R.I. di Milano: n. 12025760963 Numero iscrizione Albo delle Banche: 8098 Indirizzo PEC: zurich.italy@pec.zurich.it
zurichbank.it