

## Focus

# La Cassa di Ravenna, gli investimenti Conoscenza del mercato e fiducia

Il fattore umano è centrale. E questo è il punto di forza del Gruppo bancario: il confronto con il cliente

**Quali** sono le migliori possibilità di investimento per il 2025 alla luce della dinamica dei tassi, delle aspettative dei mercati e degli scenari che si prospettano? Per fare la scelta giusta è fondamentale confrontarsi con professionisti che conoscano il cliente ed abbiano la piena conoscenza delle sue aspettative e dei suoi obiettivi, da abbinare alla perfetta conoscenza dei mercati e delle possibili opportunità. Il fattore umano è centrale. E questo è il punto di forza del Gruppo Bancario La Cassa di Ravenna, privata e indipendente dal 1840, che include anche Banca di Imola, Banco di Lucca e del Tirreno e tre società di servizi. Entrando in una qualsiasi delle filiali del Gruppo il cliente sa di poter trovare una persona che conosce, che conosce la sua storia e le sue aspettative e che lo asseconderà nella sua scelta degli investimenti più adeguati.

**La capacità** di capirsi è strategica per il Gruppo bancario: il mercato infatti offre un ventaglio di opportunità che spaziano dai prodotti tradizionali, come i depositi e le obbligazioni, agli strumenti più sofisticati, come i fondi comuni, le polizze assicurative ed i servizi di gestione patrimoniale e consulenza avanzata. È importante avere una filiale vicino a casa dove potersi confrontare sempre con le stesse persone conosciute da anni. Le quali, con responsabilità e attenzione, ci sapranno spiegare cosa ci si attende dal 2025 in termini di crescita economica, inflazione e tassi di interesse e in base a questo quadro ci proporranno una serie di soluzioni di investimento tra le quali scegliere. Il Gruppo La Cassa da sempre adotta un approccio agli investimenti focalizzato su strategie diversificate con l'obiettivo di minimizzare i rischi senza rinunciare alla possibilità di conseguire i rendimenti offerti dai principali mercati finanziari mondiali.

E proprio nel bilanciamento di questi due parametri, rischi e rendimenti, è fondamentale per il cliente avere di fronte una persona conosciuta da tempo e con la quale si instaura la migliore fiducia.

È da questo rapporto che, senza



La sede della Cassa a Ravenna (Corelli)



Il presidente del Gruppo bancario La Cassa di Ravenna, Antonio Patuelli

forzature e senza fretta, nasce la scelta sul tipo di investimento da fare: tra i prodotti più tradizionali, come le obbligazioni emesse dalla banca, i titoli di stato ed i certificati di deposito, che rappresentano una scelta

ideale per coloro che prediligono la sicurezza e la stabilità dei ritorni. I fondi comuni di investimento, di diritto italiano ed estero, offrono soluzioni diversificate che consentono di investire in attività finanziarie non sem-

pre accessibili ai singoli clienti e di avvalersi di una gestione di tipo professionale.

**In questo** ambito uno spazio importante è occupato dai piani di accumulo del capitale (Pac) che costituiscono l'opzione ideale

per chi desidera investire in modo costante e graduale nel tempo riducendo l'impatto delle fluttuazioni dei mercati. Queste opzioni coprono una gamma di esigenze finanziarie, garantendo flessibilità e opportunità di crescita.

## VICINI AL CLIENTE

### Personalizzazione sulle esigenze

Lo sviluppo di strategie di investimento studiate insieme

La consulenza avanzata è un servizio personalizzato rivolto a clienti che desiderano affidare il patrimonio a professionisti esperti che sviluppano strategie di investimento studiate in base agli obiettivi dei clienti

## ALL'AVANGUARDIA

### Le ultime tecnologie

Simulazioni, analisi e report anche nel medio-lungo termine

Il ricorso a tecnologie all'avanguardia consente alla Banca di fornire simulazioni, analisi e report personalizzati, fondamentali per aiutare i clienti a comprendere le implicazioni delle loro scelte nel medio-lungo termine.

## I servizi di consulenza avanzata per la miglior gestione del patrimonio

La Cassa propone diverse linee per soddisfare profili e obiettivi differenti

**Uno degli elementi** distintivi del Gruppo bancario La Cassa di Ravenna è l'offerta sia del servizio di gestione patrimoniale sia del servizio di consulenza avanzata, rivolta a tutti coloro che desiderano un supporto strategico per ottimizzare la gestione del proprio patrimonio basato su una relazione stretta e continuativa con i professionisti della banca, fondamentale nella pianificazione, protezione e crescita del capitale nel lungo termine.

Nelle gestioni patrimoniali la Banca propone diverse linee per soddisfare profili e obiettivi differenti. Da linee di gestione 'conservative', pensate soprattutto per chi ricerca stabilità e protezione del proprio capitale, a linee 'bilanciate' che puntano alla massimizzazione del rendimento aggiustato per il rischio. Per chi desidera, invece puntare principalmente sulla crescita dei propri investimenti con un maggiore grado di rischio, le linee 'dinamiche' rappresentano la soluzione ideale. Tutte queste opzioni consentono di valorizzare il capitale dei clienti grazie ad un approccio flessibile, adattato ai diversi orizzonti tem-



Supporto strategico per ottimizzare la gestione del proprio patrimonio (foto repertorio)

porali ed alle esigenze di ogni cliente.

**La consulenza** avanzata è un servizio personalizzato rivolto a clienti che desiderano affidare il proprio patrimonio a professionisti esperti che sviluppano strategie di investimento studiate in base agli obiettivi dei clienti, e costruite su analisi approfondite dei mercati e degli strumenti finanziari.

Tra i principali vantaggi vi sono la personalizzazione dei portafogli, progettati in base alle esigenze specifiche del cliente, il

monitoraggio continuo dei mercati e degli investimenti per garantire la maggiore coerenza possibile con gli obiettivi prefissati, e la possibilità di accedere ad opportunità 'esclusive' generalmente non disponibili ai privati.

Il ricorso a tecnologie all'avanguardia consente alla Banca di fornire simulazioni, analisi di scenario e report personalizzati, fondamentali per aiutare i clienti a comprendere le implicazioni delle loro scelte nel medio-lungo termine.