

## PRIMO PIANO

### I danni delle piogge in Europa

Il clima pessimo in Europa non è solo quello che si respira sui mercati finanziari a causa della Brexit. Sebbene la situazione ora sia molto più tranquilla, le piogge, sotto forma di vere e proprie tempeste, tra la fine di maggio e l'inizio di giugno in Francia e Germania, hanno provocato ingenti inondazioni. La società di rating, Am Best, per questo, ha previsto che gli utili degli assicuratori francesi e tedeschi durante la prima metà del 2016 saranno in parte intaccati dai costi di queste calamità naturali. Le perdite assicurate sono stimate tra 900 milioni e 1,4 miliardi di euro per il mercato francese e in circa 1,2 miliardi per gli assicuratori tedeschi.

Tra i due Paesi, la disparità maggiore si avrà nelle perdite non assicurate, che saranno di più in Germania che in Francia. Questo perché Oltralpe è presente un sistema in cui lo Stato fa da riassicuratore, attraverso la Caisse centrale de réassurance, alleggerendo così il costo dei premi per i consumatori e dei sinistri per gli assicuratori, con un conseguente aumento della penetrazione di coperture.

Nonostante la severità delle inondazioni, però, l'agenzia non prenderà comunque in considerazione una revisione del rating perché il costo dei danni non influenzerà i risultati di fine anno e la capitalizzazione delle compagnie.

F.A.

## WELFARE

### Cresce la previdenza, ma serve di più

Lo rivela lo studio di Excellence Consulting che traccia due vie per migliorare quella complementare in Italia



Sebbene si intravedano segnali incoraggianti, in Italia la previdenza complementare non è ancora decollata. Ma il trend, secondo uno studio di **Excellence Consulting** potrebbe cambiare significativamente a partire da una maggiore detassazione a livello del governo centrale e dal ricorso all'innovazione tecnologica (ad esempio tramite strumenti di tipo *prevtech*) a livello locale. Tra l'altro, l'ipotesi di una maggiore detassazione da parte dello Stato, di recente è stata anche presa in considerazione dal ministro dell'Economia, **Pier Carlo Padoan**.

#### LO SCENARIO DELLA PREVIDENZA INTEGRATIVA

Il mercato della previdenza complementare rispetto al Pil vale molto nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Canada: in Italia solamente il 6,60%. La percentuale di partecipazione delle persone alla previdenza complementare riguarda il 43% dei soggetti nel Regno Unito, il 47% negli Stati Uniti e il 50% in Canada, in Italia il 15%. Nel Belpaese dal 2010 al 2015, seppur in modo non significativo, sono cresciute le persone iscritte alla previdenza complementare: gli iscritti ai fondi pensione negoziali sono passati dal 2% del 2010 ai 2,4% del 2015, quelli ai fondi pensione aperti dallo 0,85% all'1,15%, quelli ai piani individuali pensionistici dall'1,16% al 2,6%, le altre forme variano dall'1,29% allo 0,88%. L'evoluzione dei canali distributivi dei *Pip* (*Piani individuali pensionistici*) e degli *Fpa* (*Fondi pensione aperti*) vede un aumento degli agenti, che dal 2011 al 2015 passano dal 42% al 54% per quanto riguarda i *Pip* e dal 21 al 30% i *Fpa*. I promotori crescono rispetto agli *Fpa* dal 14 al 22%, ma calano per quanto riguarda i *Pip* dal 14 al 9%. In diminuzione il canale banca/Poste sia circa gli *Fpa*, dal 65% al 48%, che i *Pip*, dal 44 al 37%. Per tutti i principali operatori si registrano tassi di crescita sia circa il patrimonio che gli iscritti. Dal 2011 al 2015 **Generali** passa da 2.851 a 7.900 milioni (+29%) riguardo al patrimonio e da 512.000 a 1.021.000 (+20%) agli iscritti. Di **PosteVita** il patrimonio cresce da 1.030 milioni a 3.500 milioni (+36%) e gli iscritti da 407.000 a 761.000 (+17%). Di **Intesa San Paolo** il patrimonio da 1.541.000 a 2.847.000 (+17%), gli iscritti da 162.000 a 307.000 (-17%). (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

### LA VIA DELLA PREVIDENZA

“La necessità di costruirsi una pensione privata – sottolinea **Maurizio Primanni**, ceo di Excellence Consulting – sarà verosimilmente rilanciata dall’iniziativa della Commissione europea riguardante i *Peep*, ovvero i *Pan european personal pensions* (piani di pensione individuali pan-europei) che, secondo l’*Action plan on building on capital market union*, dovrebbero introdurre nei paesi dell’unione un terzo pilastro previdenziale volto a coprire il gap che ancora caratterizza molte nazioni, tra cui l’Italia”. In quest’ottica, i consulenti finanziari saranno chiamati a sensibilizzare i propri clienti nei confronti del tema previdenziale e far emergere il bisogno di una copertura del gap. Per rilanciare la consulenza previdenziale due i punti individuati, come accennato, da Excellence Consulting: detassazione dei prodotti da parte dello Stato e utilizzo della tecnologia da parte degli operatori. “Il ministro dell’Economia, Pier Carlo Padoan – prosegue Primanni – non ha escluso che si arrivi a una detassazione dei fondi pensione. Sarebbe un bellissimo passo per riallineare l’Italia al contesto dei Paesi con sistemi previdenziali più evoluti. Si guardi al modello anglosassone. Nel Regno Unito i contributi sono esenti, le plusvalenze quasi sempre esenti, la tassazione differita e si possono dedurre fino a 20 mila sterline annualmente. Anche negli Stati Uniti, il sistema di detassazione è esteso e riguarda tutte le tipologie di prodotti previdenziali: *Social security*, *401 K* e altri fondi, *Ira*”. L’altro strumento fondamentale per lo sviluppo della previdenza integrativa in Italia sarà un migliore utilizzo della leva tecnologica da parte degli operatori del settore. “Se si confrontano le esperienze estere con quelle italiane – continua Primanni – è evidente l’approccio commerciale indifferenziato in Italia rispetto all’estero, allo stesso modo la gamma dei prodotti è indifferenziata in Italia, come insufficienti sono i supporti strumentali digitali per erogare ai clienti in ambito previdenziale una consulenza di qualità”. L’approccio di marketing efficace, secondo lo studio, deve basarsi su un efficiente modello di consulenza basato sulla tecnologia che renda il cliente oggettivamente informato e consapevole. Le analisi condotte sulle le best practise sui modelli di servizio di consulenza previdenziale, sulla lead generation (comunicazione, education, simulatori), sul collocamento prodotti (tool di supporto ai canali) e sul customer service (servizi informativi e di post vendita), dimostrano che gli operatori in Italia, pur con esperienze positive, devono migliorare in termini di consapevolezza e visione sistemica di tutti gli elementi, prodotti e strumenti, che costituiscono la loro proposta di previdenza integrativa.

### LA PROPENSIONE A INTEGRARE IN BASE ALL’ETÀ

La generazione dei *baby boomer* (45-55enni) si trova in una condizione poco fortunata; non tanto sul piano della speranza di vita, quanto su quello delle garanzie economiche offerte dal sistema di previdenza pubblica sempre meno incoraggianti. Mentre i 35-45enni, consapevoli della perdita totale della copertura pensionistica da parte dello Stato, guardano alla longevità come un problema da risolvere, anche se spesso non nell’immediato. Infine, i 25-35enni, da ultimo, vedono la longevità come una vera e propria prospettiva da costruire, nonostante un sistema di regole, percorsi di carriera e decisioni spesso a vantaggio delle generazioni più mature.

Entrando nel dettaglio dello studio, emerge come la generazione dei 45-55enni presenti una crescente insoddisfazione per la propria condizione economica ed è disponibile, sul fronte economico-finanziario, a riprogettare il percorso previdenziale. E ciò sostenendo con l’impegno privato il *welfare* pubblico indebolito e accettando di spostare molto in avanti l’uscita dal mondo del lavoro piuttosto che promuovere iniziative volte a evitare che crisi del mercato del lavoro comportino la perdita del reddito professionale. La generazione dei 25-35enni è, invece, la generazione più aperta a ridefinire il proprio percorso professionale e previdenziale, tenendo conto della necessità di prolungare l’attività lavorativa e di condividere gli sforzi tra mondo pubblico e privato per farsi carico della spesa previdenziale. “In particolare circa 45-55enni e 25-35nni – chiosa Primanni – potrebbe essere anche rilevante instaurare un dialogo con la popolazione femminile che dà prova di maggiore sensibilità sul tema della longevità e delle risorse necessarie a gestire il prolungamento della speranza di vita e ritiene fondamentale avere una pensione dignitosa o beni di proprietà a cui ricorrere in caso di necessità”.



**Renato Agalliu**

## INIZIATIVE

## Generali lancia i "Tam tam talks"

Protagonisti i dipendenti chiamati a fornire idee e contributi su temi di attualità



I dipendenti al centro: anche per promuovere la contaminazione delle idee su temi di attualità, e per interpretare, anticipare e rispondere ai cambiamenti di business e alle sfide strategiche. E ciò attraverso storie di valore, raccontate dagli stessi dipendenti e da speaker d'eccezione. Così dopo *Big Data*, *Hackaton* e *Futura*, Generali introduce in Italia i *Tam tam talks*, una serie di eventi in modalità *Ted*.

Nello specifico, i dipendenti hanno la possibilità di essere protagonisti e salire sul palcoscenico, candidando la propria storia su temi personali, aziendali e sociali agli eventi. I vincitori faranno parte della categoria esordienti, *rookie*, e si alterneranno sul palco, assieme a personalità di spicco del mondo accademico e scientifico, che parleranno di grandi trasformazioni del mondo culturale e industriale, tecnologia, scienze, benessere, genetica e problematiche ambientali.

Direttamente dal campus di Mogliano Veneto, o in diretta streaming dalle altre sedi di Generali Italia sul territorio, più di 1.000 persone hanno partecipato al primo evento sul tema *Le grandi trasformazioni*, dove si è parlato di robotica, visione artificiale, missioni spaziali, linguaggio e digitale. I contributi e gli interventi saranno a disposizione di tutti, non solo dei 14 mila dipendenti del gruppo, ma anche all'esterno, attraverso il canale youtube (<https://www.youtube.com/user/GruppoGeneraliItalia>) di Generali Italia.

R.A.

## MERCATO

## Brexit, dalla guerra valutaria alle opportunità

Per quanto analisi e previsioni ci provino, è molto difficile avere un quadro affidabile di come evolveranno i mercati dopo che il Regno Unito ha deciso di uscire dall'Unione Europea

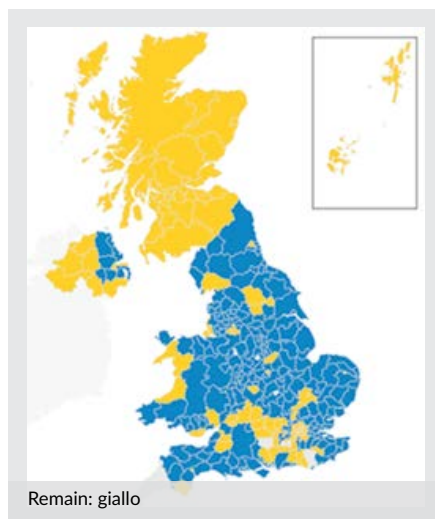
Incertezze macroeconomiche, politiche, finanziarie: è questo il lascito del referendum di giovedì scorso che ha decretato l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Più che numeri certi, percentuali in meno o in più, e revisioni di confini geopolitici, nell'immediato la vittoria della *Brexit* ci lascia tendenze di periodo, ipotesi e soprattutto tanta isteria. Ecco quindi che si moltiplicano in queste ore analisi e scenari che cercano di guidare gli investitori e dare un'interpretazione a quello che sta accadendo e che accadrà da qui ai prossimi anni, se è vero che il processo di uscita dall'Unione del Regno Unito non sarà breve né automatico.

Per **Mercer**, uno dei principali gestori di patrimoni degli investitori istituzionali, le parole d'ordine sono "no all'emotività". L'effetto che subiranno i portafogli degli investitori istituzionali italiani, secondo Mercer, sarà dettato dall'incertezza e dalla volatilità: "sono già evidenti - fa notare **Luca De Biasi**, investments & retirement leader di Mercer Italia - le pressioni sui titoli obbligazionari governativi dei Paesi periferici dell'area Euro, Italia inclusa, con un marcato aumento dello spread rispetto al decennale tedesco. A ciò si accompagna un andamento decisamente negativo dei principali mercati azionari mondiali". Il gestore invita a mantenere una prospettiva di lungo periodo nelle strategie di investimento.

Il gruppo **Pictet**, che si occupa anch'esso di gestione di patrimonio, parte invece dalla considerazione che il dubbio principale che condizionava i mercati, *Brexit* o non *Brexit*, è stato risolto. Bisogna allora partire dalla nuova realtà che ci si troverà davanti: il rischio di una guerra valutaria non è un'ipotesi da scartare, visto il probabile calo del commercio internazionale con conseguenze asimmetriche.

Per l'Italia, tuttavia, il danno economico sarà particolarmente basso, anche secondo il *Brexit sensitivity index* di **Standard & Poor's**, nonostante **Sace** fissi in circa 500 milioni di euro il calo dell'export italiano verso Uk nel solo 2016.

Insomma, forse è ancora un po' presto per quantificare i danni della *Brexit* su imprese e cittadini italiani ed europei, anche considerando che da ogni rischio possono scaturire opportunità. Un suggerimento su questo tema, specialmente per il settore assicurativo, arriva direttamente da **Anra**, l'associazione dei risk manager italiani: "qualora si ponessero delle condizioni di facilitazione gestionale e burocratica - ha fatto notare il presidente, **Alessandro De Felice** - **Ivass** dovrebbe sfruttare l'occasione per adeguarsi agli standard dell'ente omologo Uk, per esempio snellendo le procedure, così da attrarre investimenti del settore e sedi di servizi assicurativi in libera prestazione".



Fabrizio Aurilia

## RICERCHE

## L'Asia guida la crescita

**Secondo il World wealth report 2016, l'Estremo Oriente nel corso del decennio ha raddoppiato sia la ricchezza, sia la popolazione Hnwi. In base alle stime, la ricchezza globale dovrebbe raggiungere i 100 mila miliardi di dollari entro il 2025. In Italia, gli Hnwi sono aumentati del 4,5% rispetto al 2014**

È la regione Asia-Pacifico ad avere la più alta concentrazione di ricchezza Hnwi (High net worth individual) globale, secondo la 20esima edizione del World wealth report (Wwr) pubblicata da Capgemini.

Per la prima volta, la regione precede il Nord America, sia in termini di ricchezza che di popolazione Hnwi: la prima ha raggiunto, nel 2015, i 17.400 miliardi di dollari (+10%, contro un +4% a livello mondiale e un +2% del Nord America); la seconda arriva a 5,1 milioni, contro i 4,8 milioni del Nord America.

L'area asiatica ha raddoppiato sia la ricchezza che la popolazione Hnwi, nel corso del decennio e, se i mercati della regione continueranno a crescere al tasso registrato nel periodo 2006-2015, in dieci anni l'area rappresenterà i due quinti della ricchezza Hnwi mondiale, più di quella combinata di Europa, Medio oriente, Africa e America Latina, la quale ha perso slancio sia in termini di popolazione (-8%) che di ricchezza Hnwi (-6%) a causa delle scarse performance del Brasile.

A livello mondiale, invece, la popolazione è cresciuta del 4,9%, raggiungendo i 15,4 milioni di persone, e la ricchezza Hnwi ha raggiunto i 58.700 miliardi di dollari, stimando che arrivi ai 100 mila miliardi, nel 2025.

### L'Italia segue il trend globale

Per quanto riguarda, invece, il nostro Paese si evidenzia un +4,5%, che vede aumentare gli Hnwi a 228.700, nel 2015, rispetto ai 218.900, del 2014.

Tra i fattori di crescita della ricchezza nel 2015, l'aumento del Pil reale dello 0,6%, il risparmio nazionale calcolato come percentuale del Pil, migliorato del 18,7%, e una capitalizzazione del mercato incrementata del 12,7%.

Tra i driver negativi, il mercato immobiliare, che ha segnato una riduzione del 2,4% nel 2015.

### L'appeal delle società di gestione patrimoniale attraggono

In base ai risultati del report, le società di gestione patrimoniale sono in grado di acquisire una quota maggiore della crescente ricchezza Hnwi. Nel 2015, le persone con patrimonio superiore al milione di dollari hanno mostrato più fiducia nelle società di gestione patrimoniale (+17 punti) e nei mercati finanziari (+30 punti), rispetto ai 12 mesi precedenti. E, mentre la fiducia nei singoli gestori è rimasta invariata, il 68% degli Hnwi ha espresso soddisfazione per il rapporto instaurato con tali società.

Tuttavia, i gestori e i relativi manager devono ancora acquisire la maggioranza del patrimonio Hnwi investibile. Nel 2015, più ricchezza Hnwi (35%) è stata di natura liquida, depositata su conti bancari o in forma di contanti, rispetto a quella affidata ai singoli gestori patrimoniali (32%). La popolazione Hnwi under 40 si è dimostrata ancora meno disposta a rivolgersi ai gestori (28%), mentre quella del Nord America ha avuto una propensione maggiore (39%).

“È significativo – dichiara **Andrea Falleni**, senior vice resident, market unit head, financial services and manufacturing di Capgemini Italia – che solo un terzo della ricchezza Hnwi sia al momento affidata alle società di gestione patrimoniale. Il dato dimostra quanto sia grande il potenziale di crescita di queste aziende che possono combinare tecnologia digitale e capacità FinTech con le competenze e le relazioni umane, in modo da offrire ai clienti servizi all'avanguardia”.

### Verso gli investimenti alternativi

Per aiutare le società di gestione patrimoniale a sfruttare i crescenti livelli di fiducia e attrarre più asset Hnwi, il report ha individuato i primi tre servizi che gli Hnwi ricercano maggiormente in tali aziende: la consulenza di investimento (47%), le competenze di pianificazione finanziaria (40%) e l'accesso agli investimenti (40%).

Inoltre, quasi la metà degli Hnwi (48%) è prevalentemente orientato all'investimento nella crescita, e le società di gestione patrimoniale potrebbero dover estendere la consulenza a investimenti diversi dai titoli azionari; infine, gli Hnwi iniziano a preferire modelli di pagamento *pay-per-performance*, chiedendo alle aziende di rivedere i metodi di pagamento più tradizionali.

### Il business deve evolvere

Guardando al futuro, il report prevede un'accelerazione del cambiamento che coinvolgerà quattro settori chiave: clienti, operazioni, normative e tecnologia digitale. Il mutamento riguarderà molti aspetti, tra cui volatilità del mercato, impatto del trasferimento della ricchezza, pressione sui tradizionali modelli di pagamento, accelerazione dell'indifferenziazione della catena del valore, focus normativo sull'obbligo fiduciario e trasformazione determinata dalle FinTech. Gli stanziamenti di bilancio dovranno adeguarsi, passando dal business consueto a una trasformazione che rifletta le dinamiche del cambiamento, e le nuove realtà del settore.

Laura Servidio

### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)