

## PRIMO PIANO

## Il ritorno di Perissinotto

Giovanni Perissinotto è il nuovo presidente del cda di Finint, l'investment bank veneta i cui fondatori, Enrico Marchi e Andrea de Vido, insieme ad altri soci veneti, detenevano tramite il veicolo Ferak un pacchetto azionario di Generali. I due imprenditori sono sempre stati tra i grandi sostenitori di Perissinotto. Dopo l'uscita da Generali nel 2012, di cui è stato l'ad per più di dieci anni, nel 2013 Perissinotto aveva fondato una propria holding industriale insieme a Stefano Core: la Italian Creation group, che opera nei settori dell'home design e del personal lifestyle.

L'assemblea di Finint, ieri, ha nominato il nuovo cda che rimarrà in carica fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2016. La nomina di Perissinotto, si legge in una nota, rafforza le competenze e le relazioni della società, caratterizzata dall'avvio di una nuova fase di sviluppo che prevede l'ampliamento della capacità operativa e degli strumenti finanziari gestiti, sia nel comparto immobiliare sia in quello mobiliare. L'ex numero uno del Leone prende il posto di Andrea de Vido che rimane nel board della società come consigliere. "Lavoreremo con sempre più attenzione - ha detto Perissinotto - per continuare a offrire agli imprenditori misure innovative e alternative ai canali tradizionali".

Fabrizio Aurilia

## RICERCHE

## I tassi zero modificano l'allocazione del risparmio

**Secondo un'indagine del Centro Einaudi e di Intesa Sanpaolo, la volatilità e i bassi rendimenti spingono gli italiani a puntare su case e liquidità**



Nell'era glaciale dei tassi zero, si intravedono comunque segnali incoraggianti per il risparmio degli italiani. E sebbene la ripresa permanga lenta, le aspettative sono date in miglioramento. Almeno è questo il quadro che emerge dall'indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2016, *Tassi bassi e volatilità, si ritorna al mattone*, promossa dal **Centro Einaudi** e da **Intesa Sanpaolo**. Entrando nel merito della ricerca, sebbene la crisi sembri alle spalle, tra le famiglie è diffusa la percezione che la perdita di reddito disponibile non sia stata completamente recuperata. Di conseguenza, le spese nel 2015-2016 hanno continuato a essere improntate alla sobrietà. È, però, importante sottolineare che, se la quota delle famiglie del campione che dichiara un reddito insufficiente si è stabilizzata nel 2016 intorno al 17% (senza ridursi), è invece sulle aspettative che si registra il vero miglioramento: fino al 2015, il 50% giudicava probabile un peggioramento imminente delle proprie condizioni economiche. Mentre nel 2016 le proporzioni sono opposte: il 60% giudica, infatti, imminente un miglioramento. Non solo. Sempre nel 2016 una quota tra il 20 e il 22% pensa non solo di mantenere, ma di aumentare le spese per i figli, e di espandere quelle per la salute e per l'acquisto dei beni durevoli, rinviate negli anni passati.

### DIFENDERE IL CAPITALE È LA PRIORITÀ

Nonostante si sia ridotta la preoccupazione di perdere il capitale, quando investono i capifamiglia individuano come priorità assoluta delle proprie scelte la sicurezza dell'investimento: la pensa così il 58,3% del campione nel 2016, mentre era 52% nel 2015, e appena il 23,8% nel 2011. Testimonianza che, dopo il 2008 (anno di inizio della crisi) si è diffusa una certa preoccupazione. Solo a seguire, dopo la difesa del capitale, vengono il rendimento (15%), la liquidità (14%), nonché l'apprezzamento del capitale nel lungo termine (7%).

### SI ACCANTONA PER FAR FRONTE ALLE INCERTEZZE

La mite ripresa, unita alla volatilità dei mercati finanziari e alla esiguità dei rendimenti, sono alla base della crescente motivazione precauzionale del risparmio (58,3%, in aumento del 10%). Mentre aumenta un po' (dall'8 all'8,5%), il risparmio per la casa, ma si conferma il superamento del risparmio fatto per i figli (17,1%) rispetto a quello accantonato per il mattone. Il rapporto tra le due motivazioni era invertito prima della crisi, quando il risparmio per la casa precedeva quello per i figli.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE REVIEW su LINKEDIN**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

## PREVIDENZA, IL LIVELLO È ANCORA MOLTO BASSO

Le aspettative pensionistiche continuano a ridimensionarsi, ma si risparmia troppo poco per la vecchiaia. E infatti risulta ancora piuttosto bassa, in relazione ai bisogni potenziali, l'intenzione di risparmiare per la vecchiaia (14,1%). Ciò accade nonostante sia diffusa una corretta percezione della riduzione delle prestazioni pensionistiche future rispetto a quelle godute dalle generazioni precedenti: il saldo tra l'attesa di un reddito sufficiente o insufficiente al momento di andare in pensione scende infatti dal 13 al 6,7% (era pari al 29,8% prima della crisi). Solo l'11% dichiara di avere sottoscritto qualche forma di previdenza integrativa, relativa al secondo o al terzo pilastro previdenziale. La percentuale è, in particolare, piuttosto bassa tra coloro che si trovano all'inizio della carriera contributiva.



## GLI INVESTIMENTI IN CASE E DEPOSITI LIQUIDI

Considerati gli scarsi rendimenti legati ai tassi zero o (addirittura negativi) gli investimenti dei risparmiatori sono polarizzati essenzialmente su due opzioni: la scelta della liquidità (che riguarderebbe il 32% degli investitori) e la scelta dell'investimento immobiliare (il 29% considererebbe l'acquisto di una casa per sé, e il 20% l'acquisto di una casa da dare in affitto). Nel dettaglio, primi sarebbero mossi dall'intenzione di non perdere né guadagnare denaro con investimenti più rischiosi, e dall'aspettativa che i tassi a zero prima o poi finiranno: quello sarebbe il momento giusto per riprendere a investire; i secondi, invece, manifesterebbero la propria preferenza per un potenziale acquisto immobiliare, mossi però non solo da variabili economiche, ma anche da bisogni rimasti irrisolti o semplicemente dall'ambizione, sempre viva negli italiani, di una casa migliore di quella che si possiede. A differenziare i due gruppi di investitori, ai poli opposti delle possibili scelte (totale liquidità e totale illiquidità), sono prevalentemente l'aspetto del reddito e il possesso di risparmi accantonati superiori a un anno intero di redditi netti. Questi ultimi sono fattori che aumentano la propensione all'investimento reale.

## DALL'IMMOBILE AL REDDITO

Tornando alla propensione all'acquisto di immobili, chi vi si vorrebbe avvicinare (e non ha ancora deciso) ha un profilo chiaro. In generale, ha da parte investimenti liquidi o liquidabili pari a più di un anno del suo reddito (48%). Ha realizzato, inoltre, che il mercato dei beni d'uso quotidiano è deflattivo, concorrendo a schiacciare i rendimenti di lungo termine del risparmio investito in forme finanziarie. Ciò però non è compatibile con l'aspirazione a ottenere dai propri investimenti, in media, un profitto medio annuo del 2,6% nei prossimi cinque anni. Ecco dunque che tra le motivazioni (evidenziate nella ricerca) per cui "acquistare un immobile potrebbe essere vantaggioso" primeggiano considerazioni economiche, ossia la convinzione di investire in un "bene di riferimento", che conserva il suo valore nel tempo (25%), seguito dalla possibilità di "approfittare del momento di prezzi bassi" (17%) e dal fatto che il reddito dell'immobile, ossia l'affitto incassato o risparmiato, è superiore a quanto può offrire la banca o un'obbligazione (13%). Il 19%, inoltre, pensa che i prezzi delle case aumenteranno nei prossimi anni e il 14% mira, così facendo, ad approfittare di buone e singolari condizioni sui mutui.

## CONOSCERE IL MERCATO AIUTA NELLE SCELTE

A livello generale, i piccoli investitori si rivolgono al mercato immobiliare anche perché questo è il settore dei beni di investimento che essi direttamente conoscono meglio, e al quale probabilmente sono più interessati. L'informazione è pur sempre un elemento che mitiga il rischio degli investimenti, visto che rende più consapevoli le scelte in proposito. Ben il 46% degli intervistati dichiara di conoscere il mercato delle case e di informarsi regolarmente sui suoi prezzi. Dietro al mercato immobiliare si collocano, distanziati, il mercato obbligazionario (che è seguito dal 33% del campione), poi la Borsa (24%) e il mercato dell'oro (19%).

## AFFITTO DELLE ABITAZIONI: NON SEMPRE CONVIENE

Come detto in apertura, gli immobili, che la deflazione fa tornare al centro dell'ambizione di una quota significativa di piccoli investitori, sono non solo quelle da abitare, ma anche quelli da dare in locazione. Con la discesa a zero degli interessi, il reddito degli affitti torna competitivo. E la quota di investitori propensi a comprare una casa da locare (20%) è inferiore a quella degli investitori propensi a comprare una casa da abitare (29%), ma rappresenta pur sempre un quinto del campione, ossia una quota maggiore di quella degli attuali possessori di obbligazioni. Gli ostacoli alla messa in pratica di quest'ultima idea non mancano, e riguardano quasi sempre la selezione degli inquilini, che è ovviamente un'incognita. Infine, vi è la questione fiscale; le case da locare sono per definizione "seconde case" e ne seguono in larga parte i destini fiscali, dall'imposta di registro piena, all'Imu, alla non deducibilità delle spese di ristrutturazione.

Renato Agalliu

RICERCHE

## Chi protegge la casa quando si va in vacanza?

**Un'indagine di Aviva sull'approccio degli italiani alla gestione della propria abitazione in occasione delle ferie, mostra come l'assicurazione sia uno strumento ancora poco diffuso**

Per molti l'assicurazione sulla casa è ancora materia sconosciuta, mentre altri ricorrono al metodo di prevenzione *fai da te*. È quanto emerge dall'indagine di **Aviva** e dell'istituto di ricerca **Lorien Consulting** sulla gestione dell'abitazione in occasione di periodi di vacanza. Infatti, nonostante due italiani su tre si dicano preoccupati per la propria casa nei periodi di assenza, il ricorso all'assicurazione come strumento di tutela è ancora poco diffuso. La ricerca, che ha coinvolto più di 1.500 italiani dai 30 ai 74 anni, ha rilevato che a fronte di sette italiani su dieci che giudicano la propria organizzazione per la prevenzione sufficiente, il 30% circa dichiara di essere poco o per nulla organizzato per evitare problemi, con punte del 38% tra chi vive in affitto.

### Ci si affida a parenti o amici

Come accennato, per la prevenzione si punta molto sul *fai da te*. Lasciare le chiavi a persone fidate perché passino a controllare è la strategia più diffusa (46%): un italiano su quattro addirittura manda sistematicamente amici o parenti ad accendere la luce e aprire le persiane, così che non ci si accorga che non c'è nessuno



a casa. L'8% fa affidamento sul portiere del palazzo. Il ricorso a sistemi d'allarme è segnalato dal 44%, di cui il 16% con telecamere che permettono di controllare la situazione a distanza. Solo tre su dieci si affidano all'assicurazione come strumento di tutela: in particolare, il 27% conta su una copertura tradizionale sulla casa, mentre una percentuale minima dichiara di aver scelto una soluzione assicurativa dotata di sensori anti-intrusione e per la rilevazione di fumo/allagamenti (4%). E ancora: uno su dieci circa dichiara di non fare nulla di particolare a scopo preventivo, proporzione che sale al 20% tra gli affittuari.

### Gli inconvenienti durante le ferie

Dall'indagine è risultato che al 6% degli intervistati è capitato di interrompere le vacanze per problemi legati alla propria abitazione, principalmente a seguito di furti (44%) o di danni conseguenti un'intrusione (27%). Mentre, in linea generale, indipendentemente dal periodo vacanziero, hanno affrontato problemi legati alla casa quattro italiani su dieci. I furti sono in cima alla lista (19%). Seguono i danni derivanti da incidenti domestici (12%), quelli legati agli eventi atmosferici (10%) e ad atti vandalici (9%). I residenti al Nord Ovest (44%) hanno registrato problemi in misura superiore alla media. Infine, le regioni che spiccano per i valori più alti sono Toscana (46%), Lombardia (45%), Lazio (44%) e Piemonte (43%).

R.A.



In collaborazione con:



## SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2016

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

## MARKETING

### Eurovita, con gli arbitri di calcio fino al 2019

La sponsorizzazione delle maglie ha fatto impennare la riconoscibilità del brand

Rinnovata a Roma, presso la **Federazione italiana giuoco calcio**, la sponsorizzazione sulle maglie degli arbitri di calcio da parte di **Eurovita**. L'accordo tra la compagnia e il mondo del calcio professionistico sarà esteso fino al 2019.

Lo sponsor Eurovita sarà presente sulle maglie di tutti i 35 mila arbitri italiani, in tutte le 600 mila partite ufficiali organizzate dalla Figc.

Nella stessa occasione, la compagnia ha presentato una ricerca commissionata alla società di analisi **Nielsen**, in cui è evidenziato come, in un solo anno, la notorietà del brand Eurovita, grazie alla sponsorizzazione degli arbitri italiani, sia cresciuta dall'1% al 40%: il marchio è oggi riconosciuto da quattro italiani su dieci. La ricerca è stata svolta con oltre 1000 interviste su un campione rappresentativo della popolazione italiana di età compresa fra 16 e 59 anni. L'impresa attiva nel settore vita ha concentrato le risorse sulla sola azione di sponsorizzazione sportiva.

Secondo l'amministratore delegato di Eurovita, **Andrea Battista**, la crescita del brand "rappresenta un risultato eccezionale nella storia del marketing sportivo. I risultati ottenuti, certificati da una società di ricerca indipendente, ci rafforzano nella nostra volontà di proseguire la collaborazione con la Figc e con l'Aia. Vogliamo continuare a crescere insieme ai nostri 35 mila ambasciatori Eurovita nel mondo del calcio e dello sport, condividendo con ciascuno di loro i valori dell'indipendenza e del rispetto delle regole che sentiamo nostri".

Il presidente degli arbitri italiani, **Marcello Nicchi**, intervenuto in occasione della presentazione, ha ringraziato Eurovita per la fiducia, che è insieme "un grande riconoscimento per il nostro lavoro e per i valori di indipendenza che rappresentiamo sui campi di gioco".



Andrea Battista, ad di Eurovita, Carlo Tavecchio, presidente Figc, Marcello Nicchi, presidente Aia

F. A.

## MERCATO

### Regolamentare la sharing economy

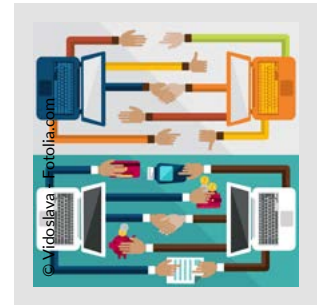
La proposta di legge ha trovato il parere favorevole del presidente dell'Agcm, Giovanni Pitruzzella

L'utilizzo di piattaforme che svolgono attività di condivisione di beni e servizi (la cosiddetta *sharing economy*) sfruttando le potenzialità della rete sta avendo una diffusione sempre più capillare. E c'è chi pensa a una iniziativa legislativa *ad hoc* che ne disciplini regole e principi. Su questa proposta, ha espresso il proprio parere favorevole l'Autorità garante della concorrenza e del mercato (**Agcm**).

Nel corso di un'audizione presso le commissioni **Trasporti e Attività produttive** della Camera, il presidente dell'Antitrust, **Giovanni Pitruzzella**, si è detto d'accordo con la proposta di legge. Secondo il numero uno dell'Agcm, nell'arco dei prossimi dieci anni, gli introiti globali di questo nuovo settore dell'economia digitale potranno passare dagli attuali 13 miliardi di euro a 300 miliardi. Alla luce di tutto ciò, sottolinea Pitruzzella in una nota, "è opportuno disciplinare l'attività delle piattaforme che consentono di gestire rapporti sia profit, sia non profit, per scambi di casa, locazioni tra privati, taxi privati, car sharing, banche del tempo e quant'altro". E questo anche per "prevenire o evitare conflitti tra piattaforme come **Uber** e **Airbnb**, da una parte, e i tassisti e gli albergatori dall'altra".

In particolare, il presidente dell'Antitrust ha apprezzato "l'iniziativa di una consultazione pubblica, attraverso un sito dedicato, idonea a coinvolgere il più ampio numero possibile di competenze", come previsto dallo stesso testo della proposta di legge. Nell'audizione parlamentare, Pitruzzella ha insistito poi sulla "opportunità di una regolazione leggera, che protegga il processo di innovazione e mantenga il mercato aperto per i potenziali innovatori, scongiurando il rischio di regolazioni coercitive, inadeguate e quindi potenzialmente controproducenti".

La proposta di legge prevede, tra le altre cose, anche l'istituzione di un registro elettronico nazionale delle piattaforme di sharing economy, attribuendo proprio all'Antitrust il compito di vigilare sulla loro attività.



Beniamino Musto

#### 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)