

PRIMO PIANO

Finsoe, ok allo scioglimento

Il cda di Finsoe ha dato mandato al presidente Adriano Turrini di avviare il processo di scioglimento della holding che controlla il gruppo Unipol. Il programma prevede di completare l'operazione nel corso del 2017, dopo aver ottenuto le autorizzazioni da parte delle Autorità competenti.

Il veicolo, che controlla Unipol al 31,4%, ha tra i principali azionisti Coop Alleanza 3.0, frutto della fusione avvenuta tra le mega cooperative Coop Adriatica, Coop Estense e Consumatori Nord Est, che ne detiene il 34,4%, e la holding Holmo che ha il 23,5% del capitale. L'operazione era stata annunciata nel dicembre 2014 con lo scopo di semplificare la catena di controllo e attribuire direttamente alle coop una quota in Unipol.

Tra gli ostacoli principali allo scioglimento della cassaforte, c'era il debito di Coop Alleanza 3.0 e di Holmo. Per esempio, una delle questioni era il rifinanziamento del debito di Holmo, pari a circa 190 milioni di euro: l'obiettivo di Unipol sarebbe quello di prolungare la scadenza e rivedere i costi con il Monte dei Paschi di Siena e Carige.

Dopo l'emissione obbligatoria del 2014 di Finsoe, mancavano ancora circa 100 milioni per chiudere tutte le posizioni, prima di giungere allo scioglimento.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Asset manager e assicurazioni: un'opportunità di forte crescita

Una ricerca realizzata da Prometeia ha rivelato che per far fronte al calo dei rendimenti obbligazionari le compagnie hanno investito in risparmio gestito 3,6 trilioni di euro. Un mercato con prospettive in crescita dell'8% nel prossimo triennio

Il 2016 si avvia a essere archiviato dalle assicurazioni europee come un anno non banale, nel quale elementi di mercato e normativi hanno contribuito fortemente ad avviare processi interni di graduale rivisitazione dell'*asset allocation* e delle conseguenti modalità gestionali.

Le politiche monetarie, estremamente accomodanti, delle principali banche centrali hanno appiattito i rendimenti delle obbligazioni governative, facendo crescere la domanda degli investitori assicurativi per *asset class* e strategie di investimento che possano generare adeguati rendimenti e cash flow annuali, anche accettando profili di rischio e liquidità meno favorevoli rispetto a quelli tipicamente offerti dai titoli *sovereign*.

Dal punto di vista normativo, a gennaio 2016 è entrata in vigore *Solvency II*, la nuova direttiva europea per le assicurazioni. Tale direttiva impone standard più stringenti in termini di governance, processi e risk management e ha modificato l'appello relativo delle varie *asset class* avendone rivisto l'assorbimento di capitale associato. Mentre in *Solvency I* il capitale assorbito era pari al 4% per qualsiasi tipologia di investimento, sotto *Solvency II*, accettando qualche semplificazione, si è creata una forchetta 0-49%, con forte penalizzazione delle *asset class* più rischiose.

In questo contesto, si è riscontrata tra le società assicurative una crescente apertura a soluzioni di investimento gestite da asset manager, alla ricerca di:

- rendimento in *asset class non core* (anche illiquide), non facilmente gestibili in-house da tutti gli investitori,
- partner cui affidare la gestione dell'intero portafoglio o di sue porzioni significative, capaci di parlare la stessa lingua, di interfacciarsi efficacemente con specifici sistemi amministrativi e di fornire adeguati livelli di *reporting*.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

I cambiamenti rilevati nelle necessità degli investitori assicurativi hanno spinto molte società di gestione a investire in competenze e tool per rivedere i propri processi e la gamma di strategie/servizi offerti coerentemente con il nuovo scenario. Il processo di adeguamento è stato avviato, ma la strada da percorrere si prospetta ancora lunga.

I RISULTATI DELLA RICERCA

Prometeia ha lanciato una survey dedicata agli asset manager, volta ad analizzare in modo approfondito come l'industria si stia posizionando per catturare questi trend e quali siano le maggiori opportunità e sfide che gli operatori si aspettano di dover affrontare nel medio termine. I risultati includono le view di 60 asset manager, con asset in gestione complessivamente superiori a 22 trilioni di euro e strutture operative in Europa.

Secondo il campione intervistato, le assicurazioni europee hanno investito in soluzioni di risparmio gestito circa 3,6 trilioni di euro¹ e il mercato potrà crescere all'8% annuo per i prossimi tre anni, raggiungendo il valore di 4,5 trilioni di euro entro il 2019.

Le società di gestione, a oggi, sono state principalmente chiamate a operare nel settore *fixed income* (51% delle masse conferite), con ruolo minoritario per strategie azionarie e alternative (<10% ciascuna). In chiave prospettica, è confermato il *bias fixed income* degli assicuratori, ma con crescita del *risk appetite* e maggiore attenzione a strategie di credito, attraverso titoli obbligazionari corporate e high yield, e *alternative fixed income*, rappresentate da bank loan, infrastructure e real estate debt. Maggiore spazio è atteso anche per strategie *liquid alternatives* e *multi-asset fixed income strategies*.

Asset class attese più interessanti per investitori assicurativi

<i>asset class</i>	<i>asset class relevance</i>
OECD government bonds	4
non-OECD government bonds	5
investment grade corporate bond	8
high yield bonds	9
multi asset fixed income	7
balanced & multiassets	6
liquid alternatives	9
OECD equities	3
non-OECD equities	1
bank loans	9
infrastructure debt	10
real estate debt	7
SME lending	3
real estate core	4
infrastructure equity	4
real estate value added & development	2
private equity & venture capital	3
hedge funds	2

Nota: punteggio variabile nel range 0-10 (max)
Fonte: European insurance market: the asset managers perspective, Prometeia 2016

Per approfondire i temi trattati nella survey, *European Insurance Market: the asset managers perspective*, si rimanda alla pagina dedicata nel sito del gruppo Prometeia (<http://www.prometeia.it/en/AM-insurance-market-survey>).

Gianmatteo Guidetti, manager di Prometeia
Enrico Pellicciari, consultant di Prometeia

¹ Risultato ottenuto consolidando gli asset sul mercato assicurativo dei gestori coinvolti nella survey.

RISK MANAGEMENT

Brexit, l'opportunità dietro il rischio

Per capire i possibili scenari dopo il voto inglese, Ugari e Ania hanno riunito assicuratori e istituzioni italiane ed europee



Non c'è dubbio che *Brexit* rappresenti un momento di grandi cambiamenti, le cui conseguenze, positive o negative, impatteranno principalmente sulle prossime generazioni. Per questa ragione, **Ugari** si è fatta promotrice, assieme ad **Ania**, di un dibattito rivolto ai membri delle due associazioni, svoltosi il 3 novembre scorso nella sede milanese dell'associazione degli assicuratori, con l'obiettivo di valutare le conseguenze per il settore a livello continentale.

Con un tempismo da film giallo, lo stesso giorno, e più di quattro mesi dopo il referendum, l'Alta Corte inglese puntualizza al Governo che a ratificare la decisione di uscire dall'Unione Europea, deve essere il Parlamento, offrendo ulteriori spunti di riflessione.

Dopo i saluti di **Dario Focarelli**, dg di Ania, e del sottoscritto, sono stati esposti da **Carlo Savino**, senior economist di Ania, i possibili scenari economici del dopo Brexit, compresi tra un *worst* e un *best case*. Mentre **Ken O'Flaherty**, vice ambasciatore britannico a Roma, ha rassicurato i circa 100 partecipanti sul lavoro che il Governo inglese sta facendo per mantenere inalterati i rapporti politici ed economici tra i due Paesi.

Un obiettivo tutt'altro che semplice, anche alla luce della presa di posizione dell'Ue nel non concedere aperture alle Nazioni che dovessero decidere di lasciare l'Unione. A tal proposito, O'Flaherty ha sottolineato come il muro contro muro non sia un bene per nessuno, così come la minaccia di ritorsioni non sia utile per convincere gli altri paesi a rimanere.

Sebastiano Laviola, financial attaché della rappresentanza italiana presso la Ue, ha esposto i possibili impatti finanziari e le modalità che l'Unione sta sviluppando per governarli al meglio: oltre alla necessità di spostare alcune sedi Ue, è necessario capire come gestire le dinamiche relative agli aspetti assicurativi.

Assicuratori verso una maggiore autonomia

Douglas Robare, head of financial lines underwriting di **Generali**, ha evidenziato come questa situazione possa, e debba, essere gestita come potenzialità per le compagnie europee, per rivedere

il proprio modo di fare business in maniera autonoma, senza dipendere dal mercato londinese. Uno degli aspetti, ha sottolineato, riguarda la capacità di innovare utilizzando la tecnologia nei processi assuntivi: tutti ne parlano, ma nessuno la utilizza. Questa può essere un'ottima occasione per sviluppare le capacità che finora sono state appannaggio e caratteristica del mercato londinese.

Enrico Bertagna, senior vice president di **Allied World Assurance Company** (Europe) ha ricordato, invece, come l'esito del referendum abbia colto di sorpresa la City la quale, sicura di un risultato opposto, non aveva minimamente previsto una *exit strategy* nel caso di uscita dall'Unione. Una sottovalutazione dovuta ad un eccesso di fiducia: ora, è necessario evitare tali errori e prevedere diversi piani di azione, a seconda degli accordi che seguiranno.

La fuga da Londra

Questo clima di incertezza, però, è il principale danno per il mercato londinese: nell'attesa di sapere quali siano gli accordi, le aziende e i rischi lasciano la City, preparandosi allo scenario peggiore e trovando un'ampia scelta di valide alternative nel continente.

La possibilità di operare in tutta l'Unione, senza spostare capitali, è il principale vantaggio per una compagnia assicurativa: i **Lloyds**, ad esempio, stanno valutando l'opportunità di costituire una compagnia, con sede nell'Ue, per poter continuare ad effettuare assunzione diretta di rischi. Operando a livello mondiale, per i **Lloyds** l'eventuale perdita del mercato europeo di rischi diretti non avrebbe impatti così rilevanti da mettere in pericolo il brand e la credibilità dell'istituzione.

L'impatto sui sinistri

Infine, il mondo del brokeraggio non resta a guardare e, come gli altri operatori, si prepara agli scenari peggiori: spostando i clienti su compagnie con sedi fuori dal Regno Unito. Tra i vari motivi, **Luca Franzini**, presidente di **Aiba**, ha citato anche la gestione del sinistro: a ora, non si ha chiarezza sugli impatti che potrebbe avere l'eventuale denuncia e liquidazione di un sinistro in uno scenario di *worst case*.

Nonostante permangano incertezze e dubbi, l'incontro si è chiuso con una maggiore presa di coscienza di quello che si sta muovendo attorno al tema Brexit e degli scenari e dei registi che stanno mettendo a punto uno spettacolo, cui si potrà prendere parte come comparse, o addirittura attori protagonisti.

D'altronde, da assicuratori, sappiamo che ogni rischio è un'opportunità.

Nicola Cattabeni,
presidente di **Ugari**



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ



Insieme verso il domani

PER SAPERNE DI PIÙ

LUNEDÌ 14 NOVEMBRE 2016 N. 1023

PRODOTTI

Global Assistance rinnova il proprio catalogo prodotti

La nuova offerta è destinata alla clientela retail

Global Assistance lancia una serie di prodotti rivolti alla clientela *retail* che andranno ad affiancarsi all'offerta dei prodotti che la compagnia offre nelle linee viaggi, difesa legale e *motor* (Cvt e garanzie accessorie).

Questa evoluzione del catalogo prodotti della compagnia è stata presentata lo scorso 10 novembre a Milano, alla presenza di più di 500 intermediari della compagnia.

La nuova offerta retail riguarda la copertura dei principali rischi della linea persona (casa, salute e infortuni); in merito sono stati sviluppati due differenti livelli di offerta, mettendo a disposizione della rete sei nuovi contratti.

I prodotti di pronta soluzione sono *Incasa* (studia-to per assicurare gli appartamenti in condominio), *6Unica* (polizza a copertura degli infortuni avvenuti sul lavoro e nel tempo libero) e *SiCura* (polizza indennitaria realizzata per proteggere dagli imprevisti legati allo stato di salute), e sono stati realizzati pensando a una proposizione chiara e immediata a una clientela che si avvicina per la prima volta al mondo delle coperture assicurative di protezione danni diverse dall'auto, con un'attenzione al prezzo, predeterminato e universale, dunque valido per ogni cliente.

I prodotti della linea *Global Sistema*, *Global Sistema Casa*, *Global Sistema Infortuni* e *Global Sistema Salute*, rappresentano invece una risposta modulare flessibile rivolta a una clientela più evoluta.

La commercializzazione dei prodotti sarà immediata per i primi prodotti *Incasa*, *6Unica* e *Sicura*, mentre i prodotti *Global Sistema* saranno resi disponibili alla rete di vendita nelle prossime settimane.

Beniamino Musto

RICERCHE

Welfare: troppi sprechi, poca trasparenza

Una ricerca del Forum Ania-Consumatori e Censis sul giudizio degli italiani sull'offerta pubblica di prestazioni sociali: la spesa è inefficiente nella sanità e nell'assistenza sociale

Non è un quadro positivo, né tantomeno lusinghiero, quello che emerge dal rapporto *La forza della trasparenza per il welfare italiano*. Condotta da **Forum Ania-Consumatori** e **Censis**, l'indagine punta a monitorare l'opinione della popolazione sull'offerta pubblica di prestazioni sociali. E il giudizio è netto: spesa inefficiente, troppi sprechi, scarso livello di trasparenza.

Secondo i risultati del rapporto, il welfare è ancora percepito come uno strumento essenziale per la coesione e lo sviluppo sociale. Ed è forse proprio per questo motivo che oggi, in un contesto caratterizzato da scarsità di risorse pubbliche, gli italiani sembrano meno propensi a tollerare sprechi, inefficienze e comportamenti opportunistici. In questo quadro, la trasparenza appare come uno dei principali punti critici. L'81,5% del campione intervistato valuta positivamente la possibilità di avere una comunicazione trasparente sui costi delle proprie spese sanitarie, mentre un altro 34,8% la ritiene utile per conoscere meglio l'utilizzo delle tasse e della spesa pubblica.

"Il principio di trasparenza nelle informazioni e di eticità nei comportamenti – commenta **Pier Ugo Andreini**, presidente del Forum Ania-Consumatori – è fondamentale per il suo buon funzionamento. Assicuratori e consumatori del Forum auspicano un effettivo impegno delle istituzioni a fornire ai cittadini informazioni tempestive, complete, semplici e trasparenti in materia di welfare, a partire dalla previdenza pensionistica".

Evitare tagli indiscriminati

Molto diffusa l'opinione che in passato il welfare sia stato troppo generoso, al punto tale che il 50,6% del campione la annovera fra le cause della crisi economica. Gli sprechi maggiori, secondo i risultati del rapporto, si concentrano nella sanità (71,4% degli intervistati) e nell'assistenza sociale (71,3%). Il quadro che emerge è quello di un welfare in cui i cittadini hanno l'abitudine ad arrangiarsi: l'86,8% della popolazione conosce persone che godono di prestazioni sociali di cui non avrebbero diritto. E si stima che in un anno 13,5 milioni di italiani abbiano saltato liste di attesa grazie a conoscenze, amicizie, raccomandazioni o regali.

La soluzione, secondo i risultati del rapporto, sembra risiedere in una gestione più oculata delle risorse pubbliche. Ed è per questo motivo che il 58,1% del campione approva i tagli finora operati nel settore del welfare. A patto che tutto sia gestito in maniera accorta e razionale, evitando tagli lineari e indiscriminati.

"Se le famiglie come soggetto di welfare – afferma **Giuseppe De Rita**, presidente del Censis – garantiscono risposte mirate e quotidiane ai bisogni sociali, è importante metterle nelle condizioni di capire chi, dove, in che modo, con quali risorse possono sostenerle. La trasparenza nell'uso delle risorse non è una clava contro il welfare, ma uno strumento per renderlo migliore".

Giacomo Corvi

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it