

PRIMO PIANO

Cattolica-Bpvi: si va in tribunale?

Lo scontro fra Cattolica e Popolare di Vicenza ha assunto i contorni del divorzio. E, come spesso accade nei divorzi, c'è la seria prospettiva che la questione possa essere risolta in tribunale. Una conclusione che Fabrizio Viola, amministratore delegato della banca, sembra voler evitare a ogni costo. "Le cose migliori di solito si fanno fuori dai tribunali", ha commentato ieri. "Personalmente non sono un litigioso - ha aggiunto - anche perché le liti nei tribunali portano via molti anni e in linea di massima non ingrassano le tasche delle controparti".

La prospettiva di un ricorso alla magistratura era circolata alla fine di marzo: voci di stampa parlavano di una richiesta di risarcimento avanzata dalla compagnia per i danni derivanti dall'aumento di capitale avviato dalla banca nel 2014. La temperatura era poi salita in maniera vertiginosa, al punto tale che, pochi giorni dopo, Cattolica aveva esercitato l'opzione put per la vendita a Bpvi della propria quota delle joint venture di bancassicurazione.

L'istituto di credito detiene ora il 9% di Cattolica: una partecipazione su cui, ha spiegato Viola, non è stata ancora presa "nessuna decisione". Risposte più chiare arriveranno forse dal cda di domani della banca, in cui "sarà esaminato il dossier Cattolica".

Giacomo Cровi

MERCATO

Al Salone del risparmio tornano gli Eurobond

Dal palco principale della tre giorni dedicata agli investimenti e al tema della crescita, il presidente di Assogestioni, Tommaso Corcos, rilancia le obbligazioni continentali, sicuro che ora sia finalmente arrivato il momento giusto

Sullo sfondo di mercati caratterizzati dalla volatilità, dall'incertezza, dai tassi d'interesse sotto lo zero, dalle promesse mantenute, da mantenere (o da non mantenere) di **Trump** e di un'Europa sempre più debole e che ha sbagliato praticamente tutte le ricette per la crescita, due luci illuminano il cammino dei risparmiatori e degli investitori italiani: i *Pir*, i nuovi piani individuali di risparmio, e, su scala molto più ampia, la proposta degli *European safe bond*. Tornano così in campo gli Eurobond, rilanciati, in forma nuova e temperata, da **Assogestioni** in occasione dell'evento di apertura dell'ottava edizione del *Salone del risparmio*, la tre giorni che riunisce a Milano, da ieri a domani, tutti gli stakeholder del settore dell'*asset management*, con opportune incursioni della politica.

La proposta di obbligazioni paneuropee è stata lanciata dal palco principale della manifestazione dal presidente di Assogestioni, **Tommaso Corcos**, e apprezzata, seppur con prudenza, dal ministro dell'Economia, **Pier Carlo Padoan**, invitato a parlare alla medesima platea proprio nel giorno del consiglio dei ministri che avrebbe definito il Def e la cosiddetta manovrina da 3,4 miliardi di euro, alzando anche le stime per il Pil 2017 dall'1% all'1,1%. Padoan, nel suo discorso, e anche nel breve dibattito a tre con lo stesso Corcos e **Martin Wolf**, capo degli editorialisti del *Financial Times*, si è detto "favorevole" a uno strumento come quello dei safe bond Ue, pur sottolineandone la complessità e ricordando a tutti che novità di questo tipo sarebbero comunque calate in un contesto delicato e su un "sentiero stretto" per l'Italia, tra ricerca di crescita e controllo (auspicata riduzione) del debito pubblico.

(continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

TRA RILANCIO E NUOVE CRISI

Ma come sarebbero concretamente questi European safe bond, che secondo Assogestioni rilancerebbero persino il progetto unitario dell'Europa, oggi così in crisi? Corcos li vede come obbligazioni emesse dalla **Bei**, o da un'agenzia europea ad hoc, aventi come collaterali bond governativi dei singoli Stati membri: "i titoli - ha spiegato - sarebbero emessi in due tranche, una *senior* e una *junior*, e ogni Paese sarebbe individualmente responsabile per le tranche emesse". In questo modo si otterrebbero due vantaggi: non avrebbe più senso cercare la sicurezza in Germania e il rendimento (a patto che ci sia ancora) in Italia, e inoltre si "spezzerebbe quel loop negativo tra il Paese e il proprio sistema bancario".

Nessuno nasconde la complessità di un intervento di fiscalità di questo tipo, soprattutto in un momento come questo in cui l'Europa e il mondo intero è sul crinale instabile tra rilanci e nuove crisi. È soprattutto difficile convincere i partner europei che, da questo punto di vista, non vogliono sentire ragioni. Martin Wolf ha commentato senza mezzi termini che, semplicemente, "i Paesi del nord Europa credono che Italia, Spagna e in parte la Francia vogliano semplicemente continuare a spendere soldi aumentando l'instabilità".

IL SUCCESSO DEI PIR

Se sul nuovo progetto di Eurobond sembra difficile a breve compattare un fronte comune, il Salone del risparmio, con le sue tante conferenze e sessioni parallele, è stato percorso da un coro unanime e sicuro nei confronti dei Pir. Il nuovo veicolo di risparmio e investimento trova tutti d'accordo e va dato atto al governo di aver saputo collaborare con i player del mercato, le associazioni e gruppi d'interesse nella progettazione di uno strumento che sta incontrando un gradimento davvero importante da parte degli investitori.

Secondo i numeri di Assogestioni, ha rivelato **Walter Ottolenghi**, membro del comitato di presidenza dell'associazione durante un panel dal titolo *Inseguire la crescita. Che cosa ne pensano consulenti finanziari e risparmiatori*, il target di raccolta a due miliardi di euro fissato per il primo anno di attività dai Pir è stato già superato ampiamente, e si prevede che a fine 2017 la cifra decuplicherà.

I Pir veicolano gli investimenti alle piccole e medie imprese e sono il primo strumento che concretamente permette al risparmiatore *retail* di investire esentasse in economia reale a medio-lungo termine. E piacciono a tutti, come sembra dimostrare una ricerca curata da **Demia** e presentata la Salone, in cui risparmiatori, gestori e distributori si trovano d'accordo sull'utilità trasversale del piano individuale di risparmio. I Pir aiutano le Pmi: lo pensa il 67% dei risparmiatori interrogati e ben il 94% dei consulenti; ma sono utili e fanno guadagnare anche chi li vende, cioè banche, Sgr e assicurazioni (67% tra i consumatori e 90% tra i consulenti). Il fatto che questo tipo di prodotto porti un beneficio economico anche ai distributori è accettato senza problemi dai risparmiatori, segno che se c'è la percezione che qualcosa che si compra sia davvero valida non si guarda più di tanto alla convenienza o meno di chi la vende: la diffidenza cala se si percepisce il valore.

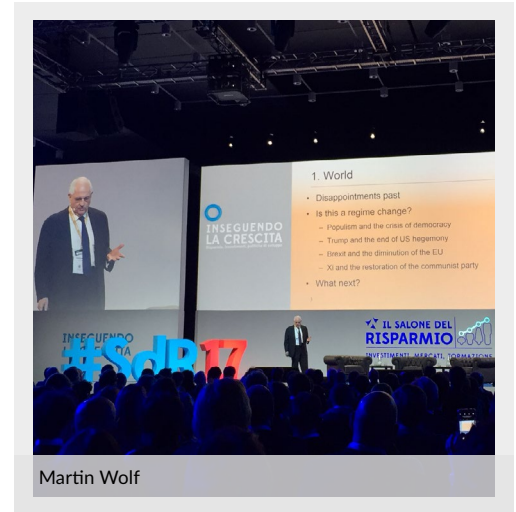
INVESTIMENTO VUOL DIRE PROTEZIONE

Tuttavia, è ancora tanta la paura: il 97% dei risparmiatori italiani all'investimento chiede soprattutto protezione, un valore che il settore assicurativo dovrebbe sempre avere come primo punto cardine e da cui rischia invece di deragliare, puntando su prodotti vita che scaricano il rischio sull'assicurato.

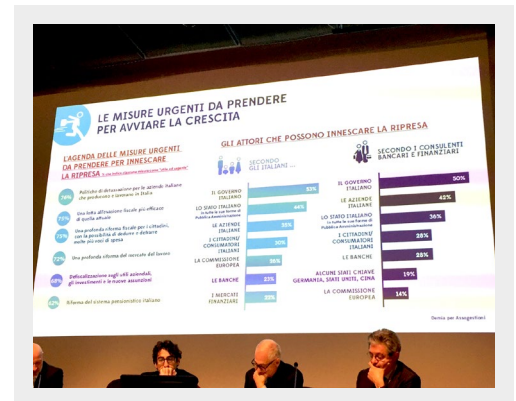
Del resto, questo prolungato periodo di stagnazione dei tassi, inedito nella storia dell'economia mondiale e che non accenna a finire, come ha sottolineato Martin Wolf nel suo intervento, continua a mettere a dura prova il settore vita e previdenza.

"Dal 2015, i tassi sono stati molto negativi. Investire in economia reale per un fondo pensione è diventata una buona opportunità ma la dimensione del mercato è ancora scarsa", ha ricordato **Ugo Loser**, ad di **Arca Sgr**, durante il panel intitolato *Il bilancio del sistema previdenziale italiano: scenari per la previdenza complementare*, che ha coinvolto anche **Alberto Brambilla**, presidente del centro studi di **Itinerari previdenziali**. "La strada maestra anche per la previdenza - ha continuato Loser - è la *capital market union*: una svolta che ci consentirà la portabilità dei fondi aperti e le fusioni per consolidare il mercato così da poter investire diversificando meglio".

Anche in questo caso si guarda all'Europa con speranza e timore: all'orizzonte rimangono le nubi dei populismi e le contraddizioni di Trump.



Martin Wolf



PRODOTTI

Assimoco, arriva “Le Rate Protette” 2.0

La compagnia ridisegna i contorni della polizza a garanzia di prestiti e mutui: copertura fino a 30 anni su un importo massimo di 400 mila euro

Nuova veste per *Le Rate Protette*, il prodotto targato **Assimoco** che tutela chi ha contratto un prestito o un mutuo: il prodotto interviene all'insorgere di episodi che possano ridurre la capacità reddituale dell'assicurato, come infortuni o la perdita del lavoro, o mettere a repentaglio il patrimonio immobiliare. “Oggi più che mai – ha commentato **Ruggero Frecciami**, direttore generale del gruppo Assimoco – anche a causa dell'assottigliarsi delle politiche dello Stato a garanzia del welfare dei cittadini, e a causa della complessa situazione economico sociale che stiamo vivendo, è necessario offrire risposte concrete e mirate capaci di garantire presente e futuro della famiglia”.

Coperture fino a 30 anni

In linea con le norme recentemente introdotte dall'**Ivass**, la polizza è disponibile presso la rete di Banche del Credito Cooperativo e presso **Banca Popolare Etica**. Caratteristica peculiare del prodotto è la durata della copertura che, nella forma *extra long*, può arrivare fino a 30 anni. Previste altre due tipologie di contratto, con durata minore: la soluzione *medium* fino a 72 mesi, e la versione *long* per coperture fino a 20 anni. La polizza copre finanziamenti per un massimo di 400 mila euro, elargiti a clienti che non abbiano più di 65 anni al momento di sottoscrizione della polizza.

In caso di estinzione anticipata del finanziamento, il cliente potrà scegliere fra l'estinzione della polizza e la prosecuzione della copertura fino alla sua scadenza naturale: se il prodotto viene acquistato a premio unico, l'annullamento del contratto comporta la restituzione della quota di premio non goduto.

Tutela della trasparenza

Al fine di garantire il livello massimo di trasparenza, al cliente viene inviata una lettera di benvenuto che rammenta le tempistiche per l'eventuale recesso ed evidenza, in caso di premio unico, l'incidenza della componente assicurativa sulla rata del finanziamento. Previsto anche un questionario assuntivo, volto a fornire al cliente la certezza che la copertura sarà operativa al momento del bisogno. La compilazione del questionario è richiesta a clienti fino a 60 anni d'età, per importi inferiori a 300 mila euro: nel caso in cui la cifra superi tale soglia, la compilazione del questionario sarà accompagnata da una visita medica comprensiva di tutti gli accertamenti sanitari richiesti. Per clienti con età compresa fra i 61 e i 65 anni, la soglia per l'obbligo di visita medica si abbassa a 200 mila euro.

G.C.

RISK MANAGEMENT

Il cyber risk in real time

Il consorzio Wiser mette a punto due servizi per il monitoraggio in tempo reale del rischio informatico

L'80% di imprese a livello mondiale riconosce di non essere adeguatamente preparato a proteggersi contro gli attacchi informatici. Per aiutare, quindi, le aziende ad affrontare efficacemente le nuove sfide del mondo cyber, il progetto **Wiser**, consorzio internazionale formato da sette partner, tra cui **Aon**, ha sviluppato *CyberWiser Essential* e *CyberWiser Plus*, due servizi che introducono la valutazione e il monitoraggio in tempo reale dell'esposizione dell'azienda ai rischi informatici.

Le Pmi di qualsiasi tipo e settore possono così monitorare e gestire le minacce in modo molto efficace, ricevendo informazioni precise e immediate su pericoli, vulnerabilità e incidenti cui possono essere esposte. I due servizi forniscono report di analisi quantitative e qualitative sull'esposizione ai rischi, consentendo alle imprese di indirizzare correttamente gli investimenti verso le più efficaci misure di mitigazione e prevenzione. Inoltre, *CyberWiser Plus* include anche un servizio di consulenza altamente specializzato che può essere adattato alle specifiche esigenze aziendali.

“Il livello di sofisticazione di attacchi informatici – spiega **Romina Colciago**, direttore **Aon Global Risk Consulting Italia** – è in costante aumento su almeno tre diversi fronti: il sabotaggio informatico, il furto di dati informatici e il trasferimento cyber di denaro. La valutazione e il monitoraggio del rischio in tempo reale offerto dai servizi di Wiser consente alle aziende che operano con grandi quantitativi di dati e informazioni di individuare rapidamente i diversi fattori di rischio e trovare rapidamente misure di intervento per affrontare il cyber-crimine”.

Benefici per gli utilizzatori

Le imprese che lo hanno già utilizzato riferiscono un aumento di consapevolezza della sicurezza e la possibilità di tracciare tentativi di accesso malevolo, attraverso l'uso di *file log* di sistema, e di prendere adeguate contromisure. Il sistema funziona attraverso una serie di allarmi preventivi che permette di tracciare, passo dopo passo, attacchi cyber nel momento in cui questi avvengono e la funzionalità di risk management di *CyberWiser Light* rappresenta un ulteriore livello di sicurezza che ottimizza il processo di decision making, portando così più di un valore aggiunto per un business in continua evoluzione.



Laura Servidio

TECNOLOGIE

Reale Group si rinnova per collaborare

Una trasformazione fisica e tecnologica ha agevolato la comunicazione e la collaborazione tra le sedi torinesi e quella spagnola

Un'autostrada su cui corrono i medesimi servizi e che offre le stesse opportunità. Questo, in sintesi, il progetto ideato da **Reale Group**, grazie alla collaborazione dei partner tecnologici, **Tim** e **Dimension Data**, per la messa a punto di un'infrastruttura tecnologica di comunicazione unica, che include elementi di connettività e di sicurezza locali, collegando tra loro le sedi torinesi e quella spagnola.

La logica di consolidamento dei distaccamenti di **Reale Mutua** richiedeva infrastrutture tecnologiche *multi-tenant*, a garanzia dell'indipendenza tecnologica dei tre stabili che compongono la sede di Via Bertòla. A cui si unisce l'esigenza di un'elevata disponibilità e affidabilità di banda, per la creazione di un hub comune a tutti i servizi di building.

Da qui nasce l'idea di realizzare ex-novo gli uffici di Via Bertòla e di rinnovare da un punto di vista tecnologico l'headquarter di Corte D'appello, creando l'infrastruttura necessaria per l'erogazione dei servizi: multimedialità, video intensivo, collaborazioni e comunicazione spinta.

Un'infrastruttura unica

Il progetto, nato circa due anni fa con l'obiettivo di realizzare un *campus metropolitano* in fibra, tutta l'infrastruttura *lan* e la copertura *mobile indoor* del nuovo building, è partito dall'utilizzo della tecnologia **Cisco**, in grado di soddisfare le richieste specifiche di business del gruppo Reale.

Tra i servizi implementati, vi è la progettazione condivisa e definita dell'infrastruttura in *lan* locale e tutta la parte di infrastruttura *wireless* del campus nel suo complesso. Inoltre, è stato rivisto completamente il livello di accesso alla rete, sia in modalità *wired* sia *wireless*; il livello di *core* della parte di infrastruttura dati, nonché le relative attività di *assessment* della copertura dei servizi *wired* e *wireless*; la realizzazione del campus metropolitano in fibra, il *cabling* e il posizionamento fisico delle apparecchiature; oltre alla rivisitazione di alcune componenti tecnologiche dei servizi del *data center* di Reale Group.

Altro elemento fondamentale del progetto è stata la realizzazione del nuovo building spagnolo per il quale sono state adottate le stesse tecnologie e modalità operative del palazzo torinese.

L. S.

RC AUTO

Rca, i premi tornano a crescere

Secondo l'osservatorio di Segugio.it, best price nel comparto delle vetture aumenta del 3,7% su base annua. In calo, invece, il settore delle due ruote, che perde il 2,2%

Premi Rc auto in aumento, cala il numero di sinistri e cresce la quota di automobilisti inseriti nella prima classe di merito. Questi i dati principali che emergono dall'ultimo osservatorio di **Segugio.it**, condotto sulla base delle richieste inviate al portale nel primo trimestre del 2017. Il trend più interessante è senza dubbio quello relativo alla crescita dei prezzi nel settore delle automobili, con il *best price* che aumenta del 3,7% rispetto al primo semestre del 2016.

Italiani più virtuosi al volante

In linea con il trend avviato nel 2014, cresce la quota di utenti inseriti nella prima classe di merito: il dato si attesta ora al 60%, livello più alto mai registrato sul comparatore. La virtuosità degli italiani al volante si riflette anche nel calo del numero di sinistri: si allarga la quota di automobilisti che non hanno commesso sinistri negli ultimi cinque anni, passati dall'85,1% del primo semestre del 2016 agli attuali 85,9%.

In leggera flessione, invece, la percentuale di utenti che decide di inserire all'interno della polizza anche le coperture contro furto e incendio: dopo il 22,8% dei primi sei mesi del 2016, il valore si ferma adesso al 22,5%.

Le due ruote in controtendenza

Dopo il leggero aumento registrato nel secondo semestre del 2016, il *best price* per il comparto delle due ruote torna a scendere: secondo i dati del comparatore, il dato risulta in calo del 2,2% rispetto ai primi sei mesi del 2016. In questo contesto, il rapporto registra un aumento della percentuale di utenti inseriti nelle prime classi di merito: il valore si ferma al 34,1%, il più alto mai registrato sul comparatore. In leggero aumento anche la quota di chi non ha commesso sinistri negli ultimi cinque anni, passati dal 96% del primo semestre del 2016 all'attuale 96,4%. Diversamente da quanto registrato nel settore delle auto, cresce infine la percentuale di utenti che decidono di integrare le coperture tradizionali con le garanzie contro furto e incendio: il valore passa dal 9,3% all'attuale 10,1%.

G.C.

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