



PRIMO PIANO

Istat, cala il potere d'acquisto

Nel secondo trimestre del 2014 la spesa delle famiglie per consumi finali è aumentata dello 0,2% nei confronti del trimestre precedente, e dello 0,8% rispetto al corrispondente periodo del 2013. È quanto rileva l'Istat che oggi ha diffuso i dati su reddito e risparmio delle famiglie e profitti delle società. "La propensione al risparmio delle famiglie consumatrici - spiega l'Istat - è stata pari all'8,3% nel secondo trimestre del 2014, in diminuzione di 1,4 punti percentuali rispetto al trimestre precedente e di 1,8 punti percentuali rispetto al secondo trimestre del 2013". Il tasso di investimento delle famiglie è stato pari al 6,2%, stabile rispetto al trimestre precedente e in lieve diminuzione (-0,1%) nei confronti del secondo trimestre del 2013. "La quota di profitto delle società non finanziarie, pari al 40%, è diminuita dello 0,4% rispetto al trimestre precedente e di 1,1 punti rispetto al corrispondente periodo del 2013. Il tasso di investimento delle società non finanziarie - osserva l'Istituto nazionale di statistica - è sceso al 20,4%, segnando una diminuzione di 0,1 punti percentuali rispetto al trimestre precedente e di 0,7 punti nei confronti del corrispondente periodo del 2013".

B.M.

MERCATO

Addio bond, ora gli assicuratori investono nei mercati privati

Una ricerca di BlackRock mostra una migrazione degli asset delle compagnie: entro il 2017, il 46% delle imprese di assicurazione avrà allocato oltre il 15% del proprio portafoglio in classi di rischio con rendimenti più elevati

Gli investimenti delle compagnie stanno migrando su asset privati. È una tendenza rapida e diffusa a livello globale, quella che spinge le assicurazioni ad assumersi maggiori rischi e a valutare i mercati privati. Dati alla mano, è quanto ha rilevato una ricerca, su scala mondiale, commissionata da **BlackRock**, a cura della **Economist Intelligence Unit**. Secondo BlackRock, che è anche tra i leader mondiali per la gestione degli investimenti e per le consulenze in materia d'investimento di clienti istituzionali e retail, le compagnie di assicurazione che hanno più del 15% del loro portafoglio investito in asset sui mercati privati sono più che quadruplicate, passando dal 6% di tre anni fa al 26%. Ma non basta, perché entro il 2017 le compagnie che hanno la prospettiva di investimenti in quelle classi raddoppieranno, toccando il 46%.

La ricerca, intitolata *Driving Returns: Global insurers reconsider fixed income and private*, ha sondato 243 manager di compagnie di assicurazione e riassicurazione nel mondo, allo scopo di comprendere come i portafogli investiti a reddito fisso stessero rispondendo al contesto di mercato, e come fossero percepite le opportunità d'investimento in asset di mercati privati quali, per esempio, quello immobiliare o quello delle infrastrutture.

Le assicurazioni, è bene ricordarlo, sono tra i principali investitori istituzionali al mondo (i primi in Europa), e sostengono con i loro investimenti l'economia di Paesi, grandi gruppi industriali privati, progetti di ricerca gestendo, attraverso i loro prodotti di investimento a lungo termine, capitali individuali e *corporate*.

DIVERSIFICARE PER PROPORRE PRODOTTI LONG TAIL

In questo momento, secondo quanto ha desunto BlackRock dalla propria *survey*, le imprese assicuratrici si stanno muovendo con decisione nella direzione di asset più rischiosi, con l'obiettivo di diversificare i rischi e ottenere rendimenti maggiori in un contesto di bassi tassi di interesse. Le compagnie vogliono evitare che il protrarsi di questo ambiente condizioni in maniera negativa le loro attività, che si attestano in oltre 6.200 miliardi di dollari.

I prodotti vita e previdenza impattano molto su un capitale che in questi anni è stato sottoposto a grossi stress, soprattutto in ambito europeo. Le assicurazioni hanno oggi la necessità di mantenere in attivo i loro portafogli, per far fronte alle conseguenze di una crescita economica sostanzialmente piatta, i cui effetti sono acuiti dagli scarsi risultati dei titoli di Stato, oltre che da una politica monetaria debole (l'Europa è sempre nel mirino). Per alcune compagnie a livello mondiale si tratta di sopravvivenza: rivedere il portafoglio di investimenti vuol dire gestire al meglio le perdite.

Per quelle più in forma, invece, diversificare e andare a cercare il rischio significa poter continuare a offrire ai clienti prodotti sempre più appetibili, e con rendimenti consistenti.

NIENTE PIÙ SIESTA AL POMERIGGIO

David Lomas, global head insurance business di BlackRock, ricorda quando nell'ambiente finanziario si diceva "compra i tuoi bond alla mattina e rilassati al pomeriggio". Oggi, tuttavia, le compagnie assicurative si trovano a operare in un contesto di mercato più complesso. (*continua a pag. 2*)





(continua da pag. 1) “Lo studio – spiega – evidenzia che le assicurazioni stanno spostando i loro investimenti verso i mercati privati, allo scopo di diversificare i flussi di ricavi e mantenere i guadagni in area *equity*. Registriamo oggi l’interesse che i chief investment officer hanno maturato verso investimenti in aree quali il *real estate debt* e gli *infrastructure asset*. Gli imprenditori sono molto più propensi a cercare rendimenti attraverso investimenti in asset illiquidi, in mercati privati. È però fondamentale – ribadisce Lomas – alzare il livello di rischio optando per un percorso mirato e ben guidato”.

UNA COMPAGNIA SU TRE RISCHIERÀ DI PIÙ

I bassi rendimenti dei tradizionali strumenti a reddito fisso, si legge nella ricerca, stanno incentivando le compagnie assicuratrici a selezionare investimenti con un più alto livello di rischio. Questo avviene sia su scala globale, sia su quella locale. A livello mondiale, una compagnia su tre si orienta ad aumentare la propria esposizione al rischio entro i prossimi tre anni, mentre solo il 15% è propenso a ridurlo. Tra quelli che dichiarano di voler rischiare di più, il 68% spera di poter mantenere o aumentare i propri ritorni, mentre il 66% mira ai benefici derivanti dalla diversificazione. Riallocare investimenti, come si può immaginare, non è facile. Le compagnie devono effettuare valutazioni preventive prima di investire in aree fino a questo momento mai esplorate; a contorno di tutto questo, all’orizzonte si avvicina *Solvency II*, con il suo set di parametri *risk based* e tutti i problemi che potrebbe comportare in termini di mantenimento degli investimenti a lungo termine: questioni ribadite recentemente anche da **Insurance Europe**, la federazione europea degli assicuratori.

LE REAZIONI DEL LEGISLATORE

Circa il 40% delle assicurazioni ritiene che tra gli elementi critici da superare ci sia la mancanza di accesso alle giuste opportunità e, soprattutto, il prezzo e la trasparenza degli asset privati. Un terzo delle compagnie, invece, è preoccupato delle normative e dalle reazioni dei legislatori nei confronti di questi spostamenti di capitali.

“Il livello di rischio di questi investimenti – ricorda infine Lomas – è significativamente diverso rispetto agli asset di tipo *mainstream* che gli assicuratori hanno acquistato in passato. Se da un lato la complessità dell’operazione di riallocazione degli asset su mercati privati può rappresentare una sfida (nel senso di rischio da gestire, ndr) per gli investitori, dall’altro lato il potenziale ritorno dell’investimento, la protezione dall’inflazione, senza dimenticare i benefici della diversificazione e del profilo di rischio potrebbero rendere tale sfida interessante”.

Fabrizio Aurilia

La **DCA Consulting S.r.l.** nasce nel 2001 per offrire al mercato corporate, nelle specifiche aree del **claims management**, soluzioni operative e organizzative orientate alla qualità assoluta, con un **forte focus sul cliente** e sui **target condivisi**.

I **Services DCA** con **High Skilling** a maggior impatto sull'intero territorio Italiano sono:

- **Pre/Litigation Area**
- **Antifraud Area**
- **Legal Network Premium Area**
- **IT Mobile Area**

La **ventennale esperienza** della **divisione legale** nel settore assicurativo in materia di:

- **Compliance regolatoria**
- **Claims Litigation**
- **Legal Management**
- **Legal Coach Management**

identifica la **Legal Area DCA** come il miglior servizio legale fruibile in termini di **Best Price/Quality**.

La gestione e l'audit dei processi Legali - Medico Legali - Antifrode - Tecnico Estimativi della DCA Consulting sono Certificati ISO9011:2008

Con la **divisione tecnica** che estende le sue competenze in tutti i settori dell'**estimo**, attribuendo per l'Insurance e la Recovery ad ogni ramo di riferimento **periti** specializzati nei rispettivi settori, si completa la **vision** della **DCA Consulting s.r.l.** come una **Integrated Skill Company**, operante capillarmente su tutto il territorio Italiano.

DCA CONSULTING
ASSISTENZA ASSICURATIVA LEGALE E PERITALE

Via Valadier, n° 36 - Roma
Tel. 06-89015080/1/2 - 06-45540743
Fax 06-62277224 int.312

Via Attilio Regolo, 19 - Roma
Tel.06-32803323 Fax 06-62277224

e-mail: info@dcaconsulting.it
web: www.dcaconsulting.it



MERCATO

Atradius, restano alti i livelli di insolvenza nell'automotive

Il player dell'assicurazione dei crediti fa una stima sull'andamento del settore in Italia

In Italia i livelli di insolvenza nel settore auto restano ancora alti, con un incremento del 5% su base annua. È una delle tendenze che emergono dalle previsioni sul settore elaborate da **Atradius**, assicuratore del credito attivo a livello mondiale, nell'ambito dell'osservatorio sul settore nel nostro Paese.

A queste previsioni fanno da sfondo i comportamenti di pagamento dei clienti, sostanzialmente invariati rispetto allo scorso anno: si paga, mediamente a 60/90 giorni, o a 120/150 giorni. Ciò varia a seconda dell'acquirente finale, e della possibilità dell'impresa fornitrice di ottenere il capitale d'esercizio da fornitori o banche, all'interno di un settore che presenta (in particolare per le Pmi) un'elevata dipendenza dai finanziamenti bancari. Dal punto di vista dei tempi di pagamento da parte delle imprese clienti, in linea generale, Atradius rileva una maggiore celerità a liquidare il dovuto da parte dei clienti esteri. Diverso lo scenario sul mercato nazionale dove, nel corso degli ultimi anni, i comportamenti di pagamento dei clienti sono stati caratterizzati da un andamento negativo. Negli ultimi sei mesi, tuttavia si è registrata un'inversione di tendenza, con una flessione nel numero delle notifiche di mancato pagamento, mentre gli importi medi restano stabili.

Pmi, assicurarsi per migliorare il proprio rating bancario

Molte imprese fornitrici italiane attive nel settore auto devono confrontarsi con una significativa riduzione dei margini di profitto, dovuta al periodo di crisi e alle conseguenti diminuzioni delle vendite cumulate negli corso degli anni. Ciò ha avuto conseguenze dirette sulle Pmi, la cui solvibilità e liquidità dipendono in larga parte dai comportamenti di pagamento della clientela. Di conseguenza, mentre si registra un miglior andamento delle imprese orientate all'export verso i Paesi extra Ue, con attese di una stabilizzazione della situazione finanziaria, le imprese focalizzate sul mercato domestico si trovano ad affrontare serie difficoltà per quanto riguarda ordini e pagamenti. I concessionari di autoveicoli continuano a essere il sotto-settore più debole, caratterizzato da una scarsa solidità patrimoniale.

Secondo Atradius, in questo contesto è importante non sottovalutare "le criticità derivanti dal mancato rispetto delle tempistiche di pagamento delle fatture da parte dei clienti, siano essi sul mercato domestico o all'estero, adottando coperture assicurative di gestione del portafoglio clienti credito che offrano adeguato sostegno alla pianificazione finanziaria dell'impresa, con una regolarizzazione del *cash-flow*", offrendo anche un valido supporto per ottenere migliore accesso al credito bancario.

B.M.

INIZIATIVE

Il Forum Ania-consumatori al Salone della Csr

Nel corso dell'evento sono stati illustrati i risultati e gli obiettivi del progetto educativo "Io & i rischi"

Il **Forum Ania-consumatori** ha partecipato all'edizione 2014 del *Salone della Corporate social responsibility (Csr) e dell'innovazione sociale*, che si è tenuto dal 7 all'8 ottobre a Milano. All'evento, che si tiene ogni anno presso l'**Università Bocconi**, hanno presenziato oltre 110 organizzazioni e 4.000 visitatori, che hanno potuto scegliere tra 72 eventi.

All'interno della tavola rotonda Imprese e mondo della scuola: esperienze a confronto, i rappresentanti di differenti organizzazioni e imprese (tra cui **Axa, Abb, Agos Ducato, Junior Achievement** e Forum Ania-consumatori) si sono confrontati sulle azioni di responsabilità sociale da loro sviluppate nelle scuole e dedicate agli studenti. Nel corso della tavola rotonda, sono stati illustrati gli obiettivi e la filosofia che hanno guidato il Forum nello sviluppo dello schema educativo *Io&irischi*, realizzato per le scuole medie e superiori, evidenziandone gli aspetti innovativi. In particolare, sono stati presentati, oltre ai contenuti, anche i buoni risultati di diffusione che questa iniziativa ha raggiunto in poche edizioni, con mille classi aderenti e oltre 27 mila ragazzi coinvolti su tutto il territorio nazionale.

B.M.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Assicurazioni Carige, slitta la vendita ad Apollo

Slitta ancora la vendita di **Carige Assicurazioni** e **Carige Vita Nuova**. Il consiglio di amministrazione di Banca Carige convoca per deliberare sulla cessione delle due compagnie assicurative del gruppo ad **Apollo Management holding** dà ancora una settimana di tempo, per dar modo alle parti di completare la stesura dei contratti relativi al passaggio dei due asset al fondo di private equity americano.

Le trattative, partite lo scorso 24 luglio, sarebbero dovute concludersi ufficialmente oggi, dopo essere già slittate una prima volta rispetto all'iniziale termine fissato per il 30 settembre scorso. La vendita ad Apollo non sarebbe in dubbio e, secondo fonti finanziarie, dietro agli slittamenti del dell'accordo di vendita ci sarebbe solo la necessità di definire al meglio tutti i dettagli tecnici dell'operazione.



PRODOTTI

Il risparmio si fa flessibile

Un mix bilanciato e personalizzabile tra sicurezza e opportunità, in linea con le diverse esigenze di partner e clienti. È la nuova soluzione targata Eurovita

Una polizza multiramo, mista a premio unico, che unisce la componente assicurativa a quella finanziaria-assicurativa. Con *Eurovita Quality*, **Eurovita Assicurazioni** prosegue nel percorso di crescita e diversificazione del business avviato con l'ingresso del fondo **JC Flowers**, e lancia una soluzione che mira a rispondere alle diverse esigenze di investimento di partner e clienti, correlate alle attuali condizioni di mercato, in linea con il proprio profilo di rischio/rendimento.

Duplice obiettivo: assicurare rendimenti, sicuri e stabili nel tempo, tramite la gestione separata del *Fondo Euroriv* e cogliere le migliori opportunità di crescita che i mercati finanziari possono presentare grazie alla componente legata al Fondo *Global100*.

La polizza *Eurovita Quality* prevede un premio unico iniziale minimo di 15 mila euro con la possibilità di effettuare versamenti aggiuntivi in momenti successivi, con 3 linee guidate di diversificazione dell'investimento: conservativo, bilanciato, dinamico.

Infine, in linea con la propria strategia di seguire un approccio commerciale di tipo consulenziale, Eurovita ha sviluppato, in collaborazione con **Cedacri**, un collegamento alla procedura per la gestione dei prodotti a contenuto finanziario, *FullFinance*.

L'accordo punta a garantire, agli istituti convenzionati con il provider, la possibilità di verificare, nell'ambito di una consulenza aggregata, sia l'adeguatezza assicurativa (gestita direttamente da Eurovita) che quella finanziaria, in linea con quanto previsto dalle direttive Mifid.

Laura Servidio



COMPAGNIE

Alluvione a Genova, Generali Italia vara agevolazioni

Sarà possibile anche sospendere il pagamento dei premi abitazione, impresa, auto, moto e vita



I residenti del Comune di Genova potranno sospendere il pagamento dei premi, oppure chiederne una proroga o una dilazione del pagamento dei premi. Questo il contributo che ha offerto **Generali Italia** alla popolazione colpita dalle esondazioni dei torrenti che nei giorni scorsi hanno causato ingenti danni e anche un morto. Si tratta di un piano di agevolazioni che riguarda le polizze per l'impresa, l'abitazione, auto e ciclomotori, ma anche le polizze vita.

Per l'abitazione e l'impresa sarà possibile richiedere la sospensione del pagamento del premio per il tempo necessario al reintegro dei beni assicurati, oppure si potrà chiedere la restituzione del premio versato e non usufruito, e una proroga a 60 giorni dei termini di pagamenti per le rate del premio in scadenza dal 10 ottobre 2014 al 31 dicembre 2014.

Per quanto riguarda le autovetture e i motocicli, Generali prevede una possibile sospensione della polizza auto, o la risoluzione del contratto per distruzione del veicolo, (in entrambi i casi anche in assenza di restituzione dei documenti contrattuali), con rimborso del premio pagato e non goduto, anche per le garanzie *Auto rischi diversi*. Anche per queste polizze si può chiedere la proroga a 60 giorni dei termini di pagamenti per le rate premio intermedie in scadenza dal 10 ottobre 2014 al 31 dicembre 2014.

Per le polizze vita, infine, tutte le rate di premio potranno essere dilazionate di sei mesi senza interessi. Anche **Alleanza Assicurazioni** ha previsto analoghe misure per i propri clienti colpiti dall'alluvione.

Per usufruire delle agevolazioni è possibile rivolgendosi alle agenzie Generali Italia e Alleanza sul territorio.

FA.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 15 ottobre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012