

PRIMO PIANO

Carige attende l'ok dall'Ivass

È atteso entro il mese di maggio il via libera dell'Ivass necessario a completare la vendita delle compagnie assicurative Carige Assicurazioni e Carige Vita Nuova al fondo statunitense Apollo Management. A spiegarlo è stato ieri a Genova il presidente dell'istituto, Cesare Castelbarco Albani, rispondendo alla domanda di un azionista nel corso dell'assemblea dei soci di Banca Carige, che ha chiuso il 2014 (come aveva deliberato il cda il mese scorso) con un perdita di 657,8 milioni di euro a livello individuale, e una perdita a livello consolidato pari a 543,6 milioni di euro.

Il via libera alla vendita delle due compagnie assicurative era già giunto dall'Europa, il 23 dicembre scorso. La Commissione aveva esaminato l'operazione seguendo la procedura semplificata, dalla quale non erano emersi problemi relativi alla concorrenza, in particolare perché non erano state rilevate sovrapposizioni tra le attività delle società.

Gli americani verseranno un corrispettivo pari a 310 milioni di euro: l'accordo raggiunto lo scorso ottobre prevede esplicitamente che la formalizzazione dell'operazione debba avvenire entro il primo semestre di quest'anno. L'intesa tra Carige e Apollo prevede anche accordi di lungo termine sulla distribuzione.

B.M.

MERCATO

Troppo capitale e rendimenti troppo scarsi

La quarta indagine annuale sulle assicurazioni di Goldman Sachs Asset Management rileva tra i cio e i cfo il massimo pessimismo degli ultimi quattro anni: gli assicuratori stanno cercando di identificare opportunità di investimento più interessanti

Nonostante il comparto assicurativo sia ben capitalizzato, le opportunità di investimento attualmente si presentano meno allettanti rispetto al passato, il che genera un crescente livello di pessimismo. Questo, per sommi capi, il quadro delineato dalla quarta indagine annuale sul settore assicurativo realizzata a livello globale da **Goldman Sachs Asset Management** (Gsam). In altre parole: troppo capitale e rendimenti troppo scarsi. Una situazione che, quest'anno, sta dando qualche grattacapo ai chief investment officer e ai direttori finanziari delle maggiori compagnie assicurative a livello globale.

La survey, intitolata *Too much capital, too little return*, ha riscontrato il maggior livello di pessimismo degli ultimi quattro anni, cioè da quando Gsam ha iniziato a condurre questo tipo di ricerche. Se da un lato, come già accennato, gli assicuratori ritengono che il settore sia ben capitalizzato, dall'altro giudicano sempre più difficile trovare interessanti opportunità di investimento, in un ambiente caratterizzato da rendimenti negativi, spread ridotti e prezzi elevati delle azioni. La maggior parte degli assicuratori intervistati (66%) ritiene che i bassi rendimenti rappresentino il fattore di rischio più elevato per il proprio portafoglio, assieme all'aumento dei tassi di interesse (indicato dal 12% del campione).

ALLA RICERCA DI NUOVE OPPORTUNITÀ DI INVESTIMENTO

Secondo **Michael Siegel**, global head of insurance asset management presso Gsam, "gli assicuratori si stanno concentrando sulla ricerca di nuove opportunità di investimento, che sono scarse perché i rendimenti rimangono ancora a livelli bassi e gli assicuratori non prevedono un aumento significativo dei tassi per quest'anno. Ciò nonostante – osserva Siegel – un terzo dei responsabili di investimento, a livello globale, intendono aumentare il rischio complessivo del portafoglio. Gli assicuratori ritengono che le *asset class* azionarie sovraperformeranno rispetto alle quelle relative al credito, e stanno cercando di aumentare l'allocation ad asset class private e meno liquide".

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

La ricerca è stata realizzata in collaborazione con la società di ricerca indipendente **Krc Research**. Le interviste sono state effettuate nel periodo 3-25 febbraio 2015, interpellando 267 manager (208 cio, 48 cfo e 11 persone che ricoprono entrambi i ruoli). Il campione globale di intervistati comprende i rami vita, property & casualty, multi-line, riassicurazione e assicurazioni sanitarie: lo studio rappresenta assicuratori con oltre 6.000 miliardi di dollari di attività a livello globale.

UN QUADRO NORMATIVO IN EVOLUZIONE

Secondo la survey, gli assicuratori si trovano ad affrontare, a livello globale, un aumento dei requisiti normativi, in un quadro che, tanto a livello internazionale quanto nelle singole nazioni, continua a evolversi. Gsam cita il caso europeo di *Solvency II*, direttiva che entrerà in vigore il primo gennaio 2016: dopo un periodo di transizione durato 16 anni per attuare pienamente alcune componenti della direttiva, gli assicuratori europei non si attendono un impatto grave portato dalla sua completa introduzione: i risultati degli stress test di **Eiopa**, del resto, indicano che gli assicuratori sono in genere sufficientemente capitalizzati sotto il regime della nuova direttiva. Anche gli assicuratori asiatici si stanno ampiamente muovendo verso standard normativi simili a *Solvency II* o allineati agli standard assicurativi principali globali (*Insurance core principles, Icp*). Negli Stati Uniti, sulla scia dell'azione *Smi (Solvency modernization initiative)*, gli assicuratori sono tenuti a presentare il proprio rapporto sulla valutazione del rischio e della solvibilità a partire dal 2015 per valutare internamente la loro capacità di sopportare gli stress finanziari.

LE INCOGNITE SUL RITMO DI CRESCITA DEGLI USA

A mostrare una maggiore propensione al rischio sono gli assicuratori dell'area *Emea*, più disposti a scommettere rispetto ai loro omologhi panasiatici e delle Americhe: questi ultimi hanno dimostrato una forte propensione al rischio nel corso degli anni, ma ora sono soddisfatti dei loro livelli di rischio, e stanno pianificando di mantenerli invariati a livello complessivo. Gli assicuratori con sede nei Paesi Emea hanno invece aumentato la loro propensione al rischio nel corso degli anni, mentre gli assicuratori panasiatici stanno cercando di aumentare il rischio in particolare sul mercato del credito e azionario.

A livello globale, i cfo e i cio ritengono che il ritmo della crescita economica statunitense rappresenti il rischio più grande dal punto di vista macroeconomico. In particolare, gli assicuratori da un lato ritengono che il dollaro continuerà a rafforzarsi a causa di un'economia più forte e dei tassi di interesse relativamente più alti, dall'altro hanno abbassato le loro aspettative sui tassi, dato che nel 2014 i rendimenti sono diminuiti e le banche centrali hanno ampliato i programmi di quantitative easing.

MEGLIO L'AZIONARIO RISPETTO AL CREDITIZIO

Dalla ricerca di Gsam emerge inoltre la tendenza, da parte di cio e cfo, ad aumentare l'allocation ad asset privati e meno liquidi (è di questo avviso il 33% del campione): in particolare prestiti commerciali, debito infrastrutturale, *private equity* e prestiti del segmento *middle market*. Coerentemente con le loro aspettative di rendimento, le compagnie intendono diminuire l'allocation agli asset molto liquidi quali *strumenti cash* a breve termine, titoli di Stato e obbligazioni emesse dalle agenzie.

Le previsioni dei responsabili degli investimenti vedono una migliore *performance* delle asset class azionarie rispetto alle asset class legate al credito. Gli assicuratori ritengono che le asset class con i ritorni più alti, quest'anno, saranno nel *private equity* (21%), oltre alle azioni statunitensi (18%) e a quelle europee (15%).

Nonostante anni di politica monetaria espansiva globale senza precedenti, gli assicuratori sono sempre più preoccupati della deflazione nel breve termine, a causa della lenta crescita globale e dei prezzi delle materie prime più bassi. Gli assicuratori si aspettano che le *commodity* saranno tra le asset class con i rendimenti più bassi quest'anno. Gli assicuratori hanno espresso le loro preoccupazioni per quanto riguarda l'inflazione nel medio termine.

Gli assicuratori stanno cercando di esternalizzare le asset class *core* e di nicchia a gestori terzi, in particolare *hedge fund* (26%), azioni dei mercati emergenti (23%), società statunitensi *investment grade* (23%), *private equity* (22%), debiti ad alto rendimento (20%), credito alle imprese (20%) e equity immobiliare (20%).

INIZIATIVE

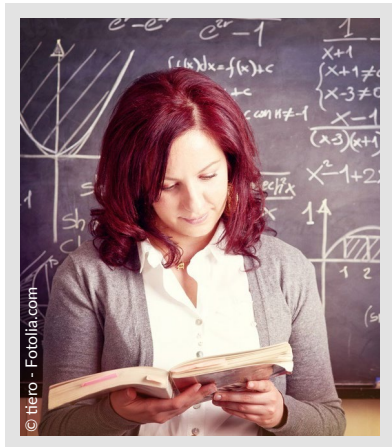
L'universo femminile alla prova del digitale

Al via le pre-iscrizioni per il progetto "Nuvola Rosa", che ha l'obiettivo di aiutare 1500 ragazze ad accrescere le proprie competenze tecnico-scientifiche

Solo il 3% delle ragazze in Europa si laurea in discipline informatiche, secondo gli ultimi dati dell'**Itu**, l'agenzia delle Nazioni Unite che si occupa di *Ict*. Questo non significa che le competenze tecnico-scientifiche siano prerogativa esclusiva dell'universo maschile. Per questo Ania ha dato il via libera alle pre-iscrizioni per i corsi di *Nuvola Rosa*, il progetto organizzato insieme a **Microsoft, AsusTeK e Accenture**, che si pone l'obiettivo di aiutare le ragazze ad accrescere le proprie competenze tecnico-scientifiche per un più rapido accesso al mondo del lavoro. L'iniziativa, dopo i buoni riscontri ottenuti nelle precedenti edizioni a Roma e Firenze, si terrà a Milano ed è stata presentata in occasione della giornata mondiale dedicata a *Girls in Stem* (Science, Technology, Engineering, Mathematics). In una tre giorni di corsi, seminari, workshop e visite in Expo, dal 19 al 21 maggio, 1500 giovani italiane e straniere avranno la possibilità di approfondire il valore della formazione e di conoscere le opportunità offerte dal digitale.

Gli incontri si terranno presso l'Università Bocconi, l'Università degli Studi di Milano, l'Università degli Studi Milano-Bicocca e il Politecnico di Milano. Nel dettaglio, oltre 150 corsi, organizzati dai quattro atenei milanesi ed erogati da relatori nazionali e internazionali, saranno a disposizione delle ragazze in modalità completamente gratuita e avranno come oggetto temi molto diversi, che spaziano dal cloud computing allo sviluppo di applicazioni, dai big data al coding, dal digital marketing ai social media, fino alle nuove competenze utili per approcciare la professione forense nell'era dei media sociali. Al termine dei corsi le giovani allieve riceveranno un attestato di partecipazione.

"Abbiamo scelto di collaborare alla realizzazione della *Nuvola Rosa* perché ci dà l'opportunità di conoscere e confrontarci con le donne, le manager e le mamme di domani, e di contribuire attivamente attraverso un percorso formativo che va dal digitale alle materie matematico-scientifiche - ha dichiarato Patrick Dixneuf, Ceo di Aviva in Italia".



R.A.

RICERCHE

I clienti delle banche? Sempre più infedeli

Il World Retail Banking Report 2015 di Capgemini mette in evidenza come i clienti delle banche si sentano meno coinvolti.

Clienti fedeli ai propri istituti bancari? Un falso mito. Il *World retail banking report 2015* evidenzia, infatti, che le relazioni sempre più deboli con i clienti, e le minacce competitive provenienti da realtà non bancarie, rappresentano le nuove sfide per le banche retail. Un dato non confortante per un settore in cui la clientela è ancora oggi reputata fedele. Secondo quanto emerge dal report realizzato da **Capgemini** (basato su una ricerca svolta su 32 mercati e su dati globali provenienti da oltre 16 mila clienti bancari) anche quest'anno il miglioramento dei livelli globali della customer experience delle banche è in stallo. Anzi ha registrato un calo di poco inferiore all'1%, lasciando alle banche la sfida di puntare a una crescita superiore.

Nel dettaglio, i livelli globali stagnanti della customer experience combinati con un aumento allarmante dei clienti disposti a lasciare le proprie banche, evidenziano un indebolimento dei rapporti banca-cliente e una maggiore possibilità di disintermediazione (che si verifica quando i clienti fanno transazioni direttamente con soggetti non bancari e aggirano le banche tradizionali) verso concorrenti non bancari, come gli operatori della grande distribuzione, società FinTech, siti di crowdfunding, finanziatori peer-to-peer, provider internet.

Le percentuali di abbandono

In generale, la propensione dei clienti a lasciare la loro banca, soprattutto quelli della *generazione Y* (i nati tra il 1980 e il 2000, quasi nativi digitali) è in aumento. Significativamente diminuita, inoltre, la volontà di referenziare o comprare prodotti aggiuntivi. In Italia l'indice della customer experience ha subito una leggera flessione, attestandosi al 72,6% contro il 72,9% del 2013, mentre le esperienze positive registrate dai clienti italiani sono salite di 11,4 punti percentuali, passando dal 40,5% al 51,9%.

Migliorare la customer experience

Sono risultati, quelli fotografati nell'indagine, che sottolineano la necessità per le banche di effettuare investimenti per migliorare la customer experience, in particolare con i middle e back office, che storicamente sono stati ignorati, ma sono essenziali per fornire servizi digitali coinvolgenti attraverso tempi di elaborazione più veloci e riduzione degli errori. Cosa fare dunque? Attraverso specifici piani di *digital transformation* il settore bancario deve puntare a migliorare i livelli di customer experience, ricercando nuove frontiere competitive per contrastare gli operatori non tradizionali.

Renato Agalliu

#23
aprile 2015

INSURANCE
REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie
e innovazione per
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

Abbonati su
www.insurancetrade.it

Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

ONDI
ENSION

zzazione
a zero

Agenti Allianz,
il nuovo corso
di una casa con

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