

PRIMO PIANO

Reale Mutua, novità al vertice

Massimo Luvì è stato nominato condirettore generale di Reale Mutua, presso cui fin dal 2005, era vice direttore generale. Cinquantacinquenne, laureato a pieni voti in Economia aziendale presso l'Università Bocconi di Milano, dopo aver lavorato oltre un decennio in vari istituti finanziari, Luvì nel 1999 passa al gruppo Sai per assumere responsabilità crescenti fino a divenire amministratore delegato e direttore generale di Banca Sai.

Approdato nel 2002 al gruppo Reale (oggi Reale group) prima come direttore generale di Banca Reale (carica ancora attualmente ricoperta), e poi come vice direttore generale di Società Reale Mutua. "La nomina a condirettore generale mi riempie d'orgoglio - sottolinea Luvì - e mi porta in dote molte sfide. Sarà mio compito continuare a garantire uno stile di direzione che si ispiri ai valori fondanti del nostro gruppo di integrità, centralità della persona, responsabilità, coesione e innovazione".

Il presidente di Reale Mutua, Ili Mihalich si è congratulato con il neo condirettore dicendosi certo "che egli continuerà a essere un valido supporto al neo direttore generale, Luca Filippone, nel portare avanti le attività di Reale group nel segno della continuità".

B.M.

RICERCHE

Nuovi milionari crescono

Secondo il World Wealth Report 2015, pubblicato da Capgemini e Rbc Wealth Management, gli high net worth individual sono cresciuti del 7%, soprattutto nell'area Asia-Pacifico. Ma non sempre i gestori di patrimoni riescono ad adattarsi alle necessità in evoluzione degli hnwi, soprattutto dei più giovani



Cresciuti sia di numero (14,6 milioni di persone) sia di patrimonio (56.400 miliardi di dollari), i nuovi milionari sono aumentati nel 2014 di 920.000 unità, pari a circa il 7%. È quanto emerge dal *World Wealth Report 2015 (Wwr)*, pubblicato da **Capgemini e Rbc Wealth Management**, secondo cui l'area di maggior crescita patrimoniale è quella dell'Asia-Pacifico (11% contro il 9% del Nord America e il 4,6% dell'Europa), tanto che si prevede possa conquistare il primo posto della graduatoria dei patrimoni prima della fine del 2015, attualmente guidata dal Nord America, con 16.200 miliardi di dollari (contro i 15.800 miliardi dell'Asia-Pacifico e i 13.000 miliardi dell'Europa).

"Il 2014 - spiega **George Lewis**, group head, Rbc Wealth Management & Rbc Insurance - ha segnato il sesto anno consecutivo di crescita per il mercato High Net Worth grazie ai sostenuti ritorni del mercato azionario e alle favorevoli performance dell'economia che hanno permesso un aumento della ricchezza di circa il 7% dopo la crescita a due cifre dell'anno precedente".

BENE CINA E INDIA, MALE L'AMERICA LATINA

Da un punto di vista nazionale, Cina e Stati Uniti hanno contribuito a oltre la metà (52%) della crescita globale della popolazione di high net worth individual (hnwi); l'India si è affermata al primo posto per la crescita sia della popolazione Hnwi (26%) sia della ricchezza (28%), grazie alle *performance* del mercato azionario e alla riduzione dei costi legati alla significativa importazione petrolifera: a seguire la Cina, che ha incrementato popolazione e patrimoni Hnwi, rispettivamente del 17% e del 19%, grazie all'aumento del Pil, al rafforzamento delle esportazioni e alle performance moderatamente positive del suo mercato azionario.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo  Clicca qui per seguire la pagina



(continua da pag.1)

Segno negativo, invece, per l'America Latina, l'unica regione che, nel 2014, ha segnato una diminuzione della propria popolazione Hnwi (-2%) e della relativa ricchezza (-0,5%) soprattutto a causa della flessione dei prezzi delle *commodity* e della conseguente debolezza dei mercati azionari. Contenuta la crescita in Europa, dove popolazione e patrimoni Hnwi hanno avuto un incremento del 4%, a causa delle scarse performance economiche e dalla contrazione dei mercati azionari nella maggior parte dei Paesi.

Buona, invece, la situazione italiana che, seguendo il trend globale di crescita, ha raggiunto i 218.900 Hnwi, nel 2014, rispetto ai 203.200 del 2013, con un +7,7%.

TITOLI E LIQUIDITÀ DOMINANO I PORTAFOGLI HNWI

Riguardo alla tipologia di portafoglio, il sondaggio *Global High Net Worth Insights Survey*, presente nel Wwr, rivela che gli investimenti azionari hanno superato la liquidità, come asset preferito dagli Hnwi nel 2014, totalizzando il 27%.

Tuttavia, gli Hnwi continuano a conservare liquido oltre un quarto (26%) del proprio patrimonio, per mantenere lo stile di vita (36%) o per sicurezza, in caso di volatilità dei mercati (31%). Il mix dei portafogli è allocato su immobili (20%), reddito fisso (16%) e investimenti alternativi (10%).

Il Wwr rileva anche un diffuso ricorso al credito: il 18% degli asset è finanziato mediante denaro a prestito, con livelli più elevati tra le donne (19%), tra le fasce di patrimonio più alte (oltre 20 milioni di dollari: 22%) e tra coloro che hanno meno di 40 anni (27%).

HNWI INTERESSATI AL SOCIALE

Si conferma, poi, l'interesse degli Hnwi verso il ruolo sociale: un fattore ritenuto importante dal 92% del campione, interessato a investire patrimonio, competenze e/o tempo per avere un impatto sociale positivo. E, per farlo, gli Hnwi si rivolgono principalmente a gestori (30%), parenti (27%) e amici (22%), per ottenere consigli circa le opportunità e gli approcci di impatto sociale; tra questi, oltre la metà (54%) desidera ancora più aiuto nella determinazione degli investimenti capaci di generare il maggior cambiamento, nella strutturazione degli stessi e nella misurazione dell'impatto sociale delle loro iniziative.

ANCORA CRESCITA NEL 2017

In prospettiva, si prevede che i patrimoni globali degli Hnwi possano aumentare di quasi l'8% annuo, dalla fine del 2014 al 2017, totalizzando 70.500 miliardi di dollari; alla testa di questa crescita vi sarà l'Asia-Pacifico, con un incremento previsto del 10,3%. Con un cambio di rotta rispetto agli ultimi anni, ci si attende che l'Europa assuma un maggior ruolo quale motore di crescita della ricchezza Hnwi, con un tasso dell'8,4% annuo, in conseguenza di un rinnovato ottimismo verso una ripresa più sostanziale all'interno della regione.

CAMBIANO LE ESIGENZE DEGLI HNWI

Altro capitolo importante riguarda la capacità dei gestori di patrimoni di adattarsi alle necessità in evoluzione degli Hnwi, in particolare di quelli sotto i 45 anni di età. Lo studio evidenzia come i gestori di patrimoni stiano sottovalutando il proprio grado di comprensione delle esigenze degli Hnwi più giovani, con un gap del 15% tra la percezione dei primi sulla propria capacità di capire tali necessità (76%) e il giudizio dei secondi su quanto effettivamente avviene (61%).

Globalmente, gli Hnwi si preoccupano soprattutto della salute propria e delle proprie famiglie (68,7%), del fatto che gli asset possano durare per tutta la vita (66,2%), dei crescenti costi della sanità (63,8%) e della capacità di seguire lo stile di vita desiderato negli anni della pensione (62,8%). Una percentuale maggiore di giovani esprime alti livelli di preoccupazione circa tutti gli aspetti della propria vita finanziaria (59%) rispetto ai più anziani (51%): questa differenza rappresenta una sfida per i gestori di patrimoni poiché gli Hnwi più giovani hanno un maggior bisogno di consulenza professionale (54% rispetto al 49% degli anziani), minori livelli di soddisfazione (70% contro 73%) e una superiore propensione a lasciare il proprio gestore laddove le proprie esigenze non venissero soddisfatte (83% contro 79%).

NUOVI GESTORI CERCASI

Sfide di settore, quali la regolamentazione e le pressioni sui costi, combinate con la crescente *commoditizzazione* di alcuni servizi di base, stanno spingendo i gestori di patrimoni a differenziarsi dai nuovi operatori non tradizionali come i *provider* di servizi di consulenza automatizzati. Secondo il report, le società di maggior successo saranno quelle che lasceranno libertà d'azione ai propri consulenti, investiranno a favore della formazione e supporteranno una pianificazione finanziaria completa sulla base di tutte le necessità dei loro clienti. A giocare un ruolo chiave la tecnologia che consentirà di rispondere a specifiche richieste dei clienti con servizi e pianificazioni su misura capaci di competere più efficacemente con i nuovi player emergenti.

“Le società di maggior successo – conclude George Lewis – saranno quelle capaci di re-immaginare il valore offerto ai clienti; per essere maggiormente competitive è importante che le società di gestione mantengano un dialogo aperto con i propri professionisti sviluppando nel contempo strumenti, linee guida e risorse per sostenerne il successo”.

MERCATO

Ania, sull'Rc auto il ddl Concorrenza può fare di più

L'associazione, ricevuta in audizione presso le commissioni riunite Finanze e Attività produttive della Camera, è tornata a sottolineare che per una riduzione strutturale dei prezzi è urgente l'approvazione delle tabelle per il danno non patrimoniale per lesioni



Aldo Minucci, presidente di Ania

Prosegue l'iter parlamentare sul Ddl Concorrenza, contenente diverse novità riguardanti l'Rc auto: venerdì scorso le commissioni riunite Finanze e Attività produttive della Camera hanno ricevuto in audizione il presidente dell'Ania, Aldo Minucci, mentre giovedì 18 giugno era stata la volta dei rappresentanti di Unipol (gruppo fuoriuscito dall'associazione), il cui peso nel mercato auto nazionale è pari a circa il 30%.

Nel corso dell'audizione di venerdì, Minucci ha ricordato come il premio medio Rc auto sia sceso dal marzo 2012 al marzo 2015 del 15%. "Nessuno dei principali Paesi europei ha avuto, nello stesso periodo una diminuzione così netta e persistente. Si è così sensibilmente ridotta la differenza fra i premi pagati in Italia e quelli pagati negli altri Paesi europei", ha affermato Minucci, aggiungendo che "dobbiamo essere consapevoli che parte della riduzione dei prezzi è stata determinata da meno incidenti, perché con la crisi gli italiani hanno usato meno l'autovettura. Nel primo trimestre del 2015, poi, si è osservato, per la prima volta dopo cinque anni, un aumento della frequenza sinistri, di quasi il 2%. Se il trend di ripresa della frequenza dovesse trovare conferma nel corso dell'anno - ha detto Minucci - i margini tecnici delle compagnie, già ridottisi del 15% rispetto al 2013, si ridurrebbero ulteriormente in maniera molto significativa".

Risarcimenti coerenti con il resto d'Europa

Ancora una volta l'Ania ha sottolineato che il consolidamento del calo dei prezzi è possibile soltanto attraverso "necessarie e urgenti misure volte al contenimento del costo dei risarcimenti", rinnovando la richiesta per l'approvazione delle tabelle economiche per la definizione del danno non patrimoniale per le lesioni. Secondo il presidente dell'Ania, "quanto più i valori di queste tabelle verranno avvicinati ai parametri europei, tanto più i prezzi delle polizze potranno ridursi per approssimarsi ulteriormente a quelli pagati dai cittadini degli altri Paesi europei". Minucci ha tuttavia

sottolineato che, "a essere franchi sono più di otto anni che le tabelle per il risarcimento del danno biologico avrebbero dovuto essere approvate", nel rispetto del codice delle assicurazioni private, e il disegno di legge "non dà alcuna certezza né riguardo ai tempi per l'adozione di tali tabelle, né sul contenuto che esse avranno".

L'Ania ha inoltre evidenziato che il provvedimento non affronta il problema della valutazione del danno da morte né quello dell'individuazione coerente dei beneficiari del risarcimento. "Certo - ha puntualizzato - non è il compito degli assicuratori definire il valore della vita umana, ma non possiamo nascondere la realtà: se vogliamo avvicinarci al prezzo delle assicurazioni negli altri Paesi, anche il livello dei risarcimenti in caso di morte deve essere coerente". Ania propone, al riguardo, anche una disciplina univoca della platea degli aventi diritto, individuando, ad esempio, i parenti entro il secondo grado di parentela e i conviventi con una stabile relazione affettiva, e dell'ammontare di quanto risarcire.

Lotta alle frodi

L'associazione è poi tornata sul tema del rafforzamento dell'azione di contrasto alle frodi "che continuano a essere molte e troppo diffuse, soprattutto in alcune aree del Paese". Minucci ha citato i dati presentati dall'Ivass, che mostrano come i sinistri individuati dalle imprese come esposti a rischio frode, nel 2013, sono stati circa 460 mila su 2,8 milioni di sinistri denunciati oggetto di analisi. In altri termini, a livello nazionale il 16,4% dei sinistri è a rischio frodi (in Campania tale percentuale sale al 39,4%). Secondo Minucci il Ddl concorrenza contiene, in proposito, "alcune disposizioni che giudichiamo positive, ma riteniamo che andrebbero introdotte misure più forti e significative", come l'estensione dell'identificazione dei testimoni al momento dell'apertura del sinistro anche ai casi con danni alla persona.

Le modifiche al sistema bonus/malus

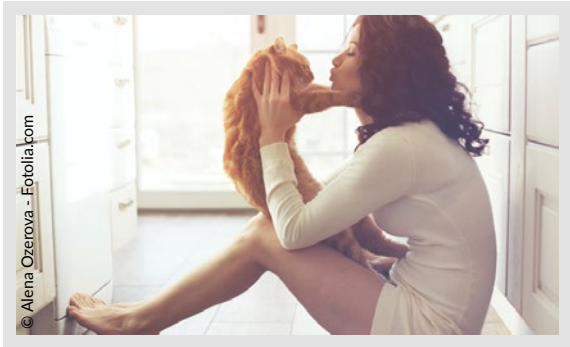
Sulle modifiche del sistema bonus/malus, previste dal provvedimento "oltre a non essere del tutto chiare, presentano alcuni aspetti critici", ha affermato Minucci, evidenziando che l'articolo 5 in esame, "qualunque sia l'interpretazione che se ne voglia dare, non può indurre riduzioni del prezzo della Rc auto, ma solo effetti redistributivi, dando benefici ad alcuni (non obiettivamente meritevoli dal punto di vista tecnico) e penalizzando tutti gli altri, con chiari dubbi sull'efficacia di tale metodologia".

Beniamino Musto

PRODOTTI

Ecco come proteggere cani, gatti e casa

Via al restyling delle polizze abitazione di Sara Assicurazioni, con l'estensione delle garanzie Rc e l'introduzione di coperture ad hoc per gli animali domestici



Una tutela non solo per la casa e i beni, ma anche per gli amici a quattro zampe. Sara Assicurazioni fa il restyling alle proprie polizze. La principale novità riguarda i cani e i gatti con micro-chip, per i quali viene introdotta una garanzia che prevede il rimborso delle spese veterinarie sostenute a seguito di infortunio o malattia, anche in assenza di intervento chirurgico, e delle spese per la ricerca in caso di smarrimento. La compagnia ha poi lanciato una versione rinnovata e ampliata di *SarainCasa*.

Tra le altre innovazioni, in particolare, figurano: la protezione in caso di truffa tra le mura domestiche subita dagli ultra 70enni; la maggiorazione delle somme assicurate in caso di furto o incendio nei 30 giorni precedenti o successivi al matrimonio, oppure durante il periodo natalizio; l'estensione della garanzia Rc ai figli studenti fuori sede (anche se maggiorenni); l'estensione della garanzia Rc all'utilizzo a fini turistici dell'abitazione. Infine, per le famiglie che decidono di ricorrere a coperture assicurative per più abitazioni sono previsti degli sgravi progressivi.

Renato Agalliu

COMPAGNIE

Sham sbarca in Italia nella Rc medica

La mutua francese ha acquisito Ravinale & Partners, società attiva nel mercato della gestione dei sinistri di medical malpractice

Un nuovo player nel mercato italiano. Si tratta di Sham, mutua francese che ha acquisito la società **Ravinale & Partners**, attiva nel mercato della gestione dei sinistri di *medical malpractice*. E proprio di responsabilità sanitaria si occuperà Sham in Italia, ora che, nel corso dell'assemblea generale di venerdì 19 giugno a Lione, ha annunciato l'apertura di un ufficio a Roma.

Sham è un assicuratore mutualistico di responsabilità civile medica in Francia dal 1927 e nel nostro Paese proporrà, si legge in una nota del gruppo, "il suo modello assicurativo integrato per coprire i rischi della responsabilità civile medica, dalla sottoscrizione alla gestione dei sinistri". A questo si unirà la fornitura di servizi e strumenti per la gestione e la prevenzione dei rischi sanitari all'interno delle strutture sanitarie.



Dominique Godet, direttore generale di Sham, ha fissato gli obiettivi della nuova iniziativa in Italia: l'offerta di Sham vuole essere "globale e integrata, frutto della complementarità dell'esperienza e delle competenze di Sham e di Ravinale & Partners". La presenza in Italia, ha detto, rappresenta uno dei tasselli della diversificazione geografica delle attività e un passo ulteriore per "portare gradualmente i nostri valori mutualistici su scala europea".

Sul concetto di "progetto europeo" è intervenuto anche **Roberto Ravinale**, fondatore dello studio Ravinale & Partners, che ha detto di credere nel "modello innovativo e a forte valore aggiunto".

Sham, già presente con il suo modello mutualistico in Spagna, dove è sbarcata nel 2014, è una mutua assicurativa, nata nel 1927 che gestisce 1,7 miliardi di euro di attività. Ha sede a Lione e lo scorso anno ha realizzato 311,4 milioni di euro di fatturato.

Fabrizio Aurilia

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