

PRIMO PIANO

Ivass, superata la crisi

La crisi che aveva colpito le compagnie assicurative nel biennio 2010-2011 è definitivamente superata: ad affermarlo, nell'odierna relazione annuale sull'attività di vigilanza dell'Ivass, è stato Salvatore Rossi. Il presidente dell'Ivass ha ricordato come la congiuntura economica (ormai archiviata) aveva imposto alle compagnie italiane perdite cumulate per circa 4,4 miliardi di euro, mentre nei tre anni successivi sono tornati i profitti dell'ordine di 5-6 miliardi l'anno. Rossi ha sottolineato che la raccolta premi 2014 è stata decisamente migliore della media Ue. Quasi 150 miliardi di euro (+20%): "si sfiora - ha osservato - il 9% del Pil". Contribuiscono al buon risultato tutti i rami di attività, ma è il vita a trainare la raccolta in maniera preponderante. Anche il Roe complessivo per l'industria assicurativa italiana è salito al 9,3% (dall'8,2% del 2013) allineandosi a quello medio europeo.

Infine, Rossi ha spiegato che dagli esiti del test condotto dall'Autorità sui bilanci 2014 delle compagnie, trattati con i nuovi criteri di Solvency II, "solo un numero di compagnie con ricavi pari al 3% del mercato avrebbe avuto bisogno di un rafforzamento patrimoniale".

Un più ampio resoconto sulla relazione annuale dell'Ivass verrà pubblicato su Insurance Daily di domani.

Beniamino Musto

MERCATO

Gli investitori scelgono asset class alternativi

In Europa, aumenta la quota media riservata agli investimenti alternativi. Cresce anche l'attenzione ai fattori ambientali, sociali e di governance. E l'utilizzo della gestione passiva, su mercati azionari e obbligazionari, aumenta rispettivamente del 4% e 7%. Queste le principali evidenze di Asset Allocation Survey 2015 di Mercer

Attività alternative e sostenibilità, sempre più di moda. Secondo la ricerca *European Asset Allocation Survey 2015*, condotta da Mercer su quasi 1.100 portafogli istituzionali europei in 14 paesi, gli investitori istituzionali europei stanno spostando focus e risorse in questa direzione, spinti da un contesto di mercato caratterizzato da valutazioni meno interessanti su *asset class* tradizionali, quali azioni e obbligazioni.

I risultati mostrano anche un crescente utilizzo della gestione passiva, nell'ambito dei mercati azionario e obbligazionario, a conferma del fatto che gli investitori istituzionali europei preferiscono cercare rendimenti legati alle abilità dei gestori (o *alpha*), all'interno delle *asset class alternative* o strategie flessibili, preferendo, invece, le meno costose strategie passive (*beta*), nell'ambito dei mercati azionario e obbligazionario, che in questo momento, risultano sicuramente più efficienti.

"Giunta alla 13esima edizione - spiega **Marco Valerio Morelli**, amministratore delegato di **Mercer Italia** - l'indagine ha analizzato le tendenze nell'asset allocation dei grandi investitori istituzionali, in particolare fondi pensione europei, per un totale attività di oltre 950 miliardi di euro. La ricerca si inserisce nel quadro di un 2014 caratterizzato da un drammatico calo dei rendimenti dei titoli obbligazionari a lunga scadenza e dal dimezzamento del prezzo del petrolio, mentre il 2015 sta già fornendo spunti numerosi e diversi".

I rendimenti negativi sui mercati obbligazionari europei, i modesti premi per il rischio sul mercato azionario e l'aumento della volatilità sono gli elementi su cui, oggi, gli investitori devono focalizzare la loro attenzione nella costruzione dei portafogli, accettando la sfida dettata da *asset class* e strategie meno familiari e più flessibili. "La principale evidenza della ricerca è che questo cambiamento è già in atto. Anche in Italia - conferma **Luca De Biasi**, responsabile dell'area Investments di Mercer Italia - dove, nel 2014 è in atto la medesima tendenza, con le allocazioni su *alternative* passate dal 6 al 10%. (continua a pag. 2)



Luca De Biasi



(continua da pag. 1)

Un marcato decremento si è, invece, osservato nella componente obbligazionaria dei portafogli degli investitori istituzionali italiani, pari ad 8 punti percentuali”.

DIVERSIFICAZIONE DELLE STRATEGIE DI INVESTIMENTO

Per quanto riguarda le strategie alternative (ovvero quelle attività al di fuori dei tradizionali mandati azionari, obbligazionari e cash), i risultati mostrano che l’allocazione media è cresciuta di 2 punti percentuali (dal 12% al 14%), con un incremento delle risorse impiegate di circa 30 miliardi di euro sul campione.

Si riscontra notevole interesse sul *reddito fisso orientato alla crescita* (che oggi interessa il 40% dei portafogli), tra cui annoveriamo asset class, quali obbligazioni dei paesi emergenti, multi-asset credit e debito privato. “Vale la pena ricordare – precisa De Biasi – come la categoria *reddito fisso orientato alla crescita* considera strategie e investimenti a reddito fisso che riescono a generare ritorni in eccesso rispetto alle obbligazioni governative e alle obbligazioni societarie investment-grade”.

L’indagine rileva anche un aumento significativo nell’utilizzo di strategie passive per le attività tradizionali, core, azionario e obbligazionario: sul fronte azionario, la media dei fondi pensione investe il 49% delle attività utilizzando strategie passive, in crescita rispetto al 45% nel 2014: nell’obbligazionario, l’uso della gestione passiva è aumentato dal 37% al 44% rispetto all’anno precedente. “I risultati della ricerca ci suggeriscono – precisa De Biasi – che gli investitori si concentrano sulla gestione attiva soprattutto in segmenti *alternative*. Tuttavia, riscontriamo una notevole variabilità nel comportamento dei piani pensionistici, sulla base delle loro dimensioni e *governance*, con gli investitori istituzionali più grandi che, proprio in virtù della dimensione e, di conseguenza, della migliore strutturazione per quel che riguarda sia l’area investimenti che la *governance*, ricorrono con maggiore frequenza all’utilizzo di gestioni attive e flessibili di portafoglio”.

È auspicabile, anche per il mercato dei fondi pensione italiani, una migliore adozione di prassi di strutturazione e di Governance allineati alle best practice europee, oltre che una sempre maggiore consapevolezza del ruolo degli investitori istituzionali per l’economia.

PIÙ ATTENZIONE VERSO AMBIENTE, SOCIALE E GOVERNANCE

Infine, la survey rileva una maggiore attenzione ai fattori ambientali, sociali e di governance (Esg – Environmental, social and corporate governance), nell’ambito dei processi di investimento dei fondi partecipanti: solo il 35% degli intervistati dichiara di non prendere in considerazione questi temi, rispetto a quasi la metà (48%), nel 2013.

Tra i fattori che maggiormente motivano l’attenzione alle tematiche Esg troviamo sia il potenziale impatto finanziario che la gestione del rischio reputazionale. “Gli stakeholder conclude De Biasi – prendono in considerazione i temi legati a investimenti socialmente responsabili e sostenibili a diversi livelli, ma soprattutto nel processo di selezione e controllo dei gestori e fanno sempre maggiore affidamento sulla consulenza, per capire fino a che punto i loro gestori, attivi o passivi, incorporino queste tematiche nell’ambito del loro processo d’investimento”.

Laura Servidio

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Zurich in Italia, Michele Colio nuovo responsabile espansione capacità distributiva



Michele Colio

Zurich in Italia ha annunciato la nomina di **Michele Colio** nel ruolo di responsabile espansione capacità distributiva, all’interno della funzione reti agenti della compagnia. Colio riporterà direttamente **Domenico Quintavalle**, direttore commerciale Zurich in Italia, e avrà la responsabilità di sviluppare ulteriormente la capacità distributiva della compagnia e di supportare la formazione, tramite esperienze di vendita sul campo, dei nuovi agenti Zurich. Laureato in Economia e commercio presso l’Università degli Studi di Bergamo, Colio vanta oltre 20 anni di esperienza maturata nel settore assicurativo e finanziario, e approda a Zurich dopo essere stato per circa cinque anni chief distribution & marketing officer di **Aviva Italia**; precedentemente è stato direttore commerciale e marketing in **Helvetia** e direttore commerciale in **Ras** e **Poste Vita**. Secondo Domenico Quintavalle, direttore commerciale di Zurich in Italia, “grazie alla sua esperienza e alla sua conoscenza del canale agenti nel mercato assicurativo italiano, Michele saprà offrire grande valore aggiunto alla nostra compagnia e contribuirà al raggiungimento di risultati importanti per il canale agenti di Zurich”.

RISK MANAGEMENT

Clima, Unipol pensa a un mix tra pubblico e privato

Il gruppo intende proporre un modello di prevenzione per la tutela e la sicurezza del territorio a fronte dei cambiamenti climatici

Prevenire si può, anzi di deve. Anche perché ne vale della sopravvivenza delle aziende. Secondo recenti studi, infatti, il 90% delle Pmi che restano inattive per una settimana in conseguenza di un evento catastrofico, fallisce entro un anno. Il primo step, in quest'ottica, è quello di identificare le eventuali criticità per diminuire i tempi di intervento in caso di sinistro. Ne deriva che tanto più le aziende saranno in grado di organizzarsi con piani di prevenzione accurati, tanto più il tempo di recupero si ridurrà laddove, prevedendo il possibile scenario, si potrà essere pronti ad affrontarlo impiegando minore tempo per la ripresa. A oggi l'Italia rappresenta una delle aree più vulnerabili agli impatti attesi dai cambiamenti climatici. Secondo uno studio dell'*Istituto di scienze dell'atmosfera e del clima* del 2014, dal titolo *Desiato et al*, l'aumen-

mento da parte dei cittadini, delle imprese e delle istituzioni. Nel concreto, Unipol punta a mettere a disposizione della pubblica amministrazione le proprie conoscenze tecniche per la realizzazione di politiche di prevenzione sul territorio, di aumento della resilienza e, soprattutto, per promuovere la diffusione di una cultura del rischio che punti a ridurre sensibilmente i danni in caso di calamità naturale. L'obiettivo, in sostanza, è quello di diffondere strumenti e competenze per la valutazione dei rischi, la definizione di piani di *disaster recovery* per le aree più a rischio, e la promozione di strumenti finanziari per rendere sostenibile e incentivare la resilienza: non solo nei siti industriali di rilevanza economica ma allargando il raggio d'azione a tutta la struttura produttiva del Paese e ai cittadini. Anche perché, senza un intervento pubblico centrale che crei



to della temperatura media in Italia è superiore a quella registrata globale ed europeo: in uno scenario di aumento della temperatura entro il 2050, di circa 0,93°, i danni provocati dai cambiamenti climatici potrebbero essere pari al 0,12 - 0,16% del Pil, ammontando a circa 20-30 miliardi di euro di mancata produzione di beni e servizi rispetto al Pil del 2009.

Un modello misto per la prevenzione

Si inserisce in quest'ottica l'iniziativa di **Unipol** di proporre un modello di prevenzione e gestione delle catastrofi naturali che adotti meccanismi di natura assicurativa per gestire il rischio derivante dal cambiamento del clima e gli ingenti risarcimenti. La compagnia vuole attuare questo piano attraverso una partnership tra settore pubblico e privato. Una collaborazione che, nelle intenzioni del gruppo, dovrebbe rendere più sostenibili le spese legate agli eventi catastrofici per le casse dello Stato. E contestualmente favorire comportamenti virtuosi di tutela, prevenzione e adatta-

le condizioni per lo sviluppo di un mercato di supporto, l'offerta di prodotti di protezione per le catastrofi naturali si limiterebbe a un'azione di solidarietà con il territorio che non ha una sostenibilità economica sicura. Si rendono così necessari strumenti di previsione e analisi che consentano di assumere tali rischi, aiutando la popolazione in difficoltà, senza al contempo mettere in pericolo la solidità aziendale.

Allo stato attuale, il sistema italiano non prevede l'accantonamento di riserve per far fronte agli eventi catastrofici. In questa prospettiva, dunque, le risorse necessarie per sbloccare gli indennizzi sarebbero individuate di volta in volta. Ed è un fattore che, soprattutto per le Pmi, genera una serie di danni indiretti come: mancata produzione, perdita d'immagine e di mercato. Si tratta di aspetti non di poco conto che, complessivamente, possono incidere molto più del danno materiale diretto.

Renato Agalliu

PRODOTTI

Eurovita per la flessibilità degli investimenti

La compagnia ha presentato, in collaborazione con Anima Sgr e Banca Popolare di Puglia e Basilicata, una nuova unit linked per cogliere le opportunità dei mercati finanziari

La parola d'ordine dei mercati è diversificazione. E anche Eurovita Assicurazioni ha cercato di interpretare questo *sentiment*. La compagnia, in collaborazione con Anima Sgr, operatore dell'industria italiana del risparmio gestito, ha lanciato la nuova polizza Eurovita Opportunità Reddito: ideata per cogliere le opportunità, diversificando l'investimento in un mix ottimale, dei mercati finanziari: sia obbligazionari sia azionari. Alla creazione del prodotto ha partecipato anche Banca Popolare di Puglia e Basilicata, partner delle due società.

Si tratta, in sostanza, di una polizza unit linked a premio unico (con possibilità di versamenti aggiuntivi e con erogazione di cedole annuali) che unisce la componente assicurativa a quella finanziaria-assicurativa. Tramite una gestione flessibile, il nuovo prodotto permette di costruire la soluzione che si ritiene più efficiente al proprio profilo rischio/rendimento allocando il risparmio in percentuali predefinite tra Fondo Opportunità Reddito e Fondo Opportunità Reddito Plus, con la possibilità di effettuare gratuitamente due switch mensili.

Nel dettaglio la gestione finanziaria può essere così articolata: Fondo Opportunità Reddito, con un profilo di rischio medio, che prevede una componente obbligazionaria fino a un massimo del 100% e una azionaria fino a un massimo del 30%; e Fondo Opportunità Reddito Plus, con un profilo di rischio medio/alto, che prevede una componente obbligazionaria fino a un massimo del 30% e una azionaria fino a un massimo del 100%. Infine, permette di massimizzare gli aspetti giuridici nell'ambito della trasmissione della ricchezza, gli aspetti assicurativi in caso di morte dell'assicurato e quelli fiscali attraverso la possibilità di differire la tassazione dei rendimenti finanziari (*capital gain*) e i bolli al momento della liquidazione.

R.A.

INTERMEDIARI

Ccnl dipendenti di agenzia, protesta dei sindacati a Trento

Le sigle, Fisac in testa, protestano contro la mancata adesione di Sna all'accordo da loro firmato il 20 novembre. Demozzi: "il nostro contratto pienamente legittimo, non ci facciamo intimidire"



Si sta svolgendo oggi a Trento la manifestazione nazionale indetta dai sindacati Fisac/Cgil, First/Cisl, Ulca e Fna, che chiede l'applicazione del Ccnl dei dipendenti di agenzia sottoscritto lo scorso 20 novembre "dai sindacati dei lavoratori maggiormente rappresentativi della categoria, così come indicato anche dal ministero del Lavoro", spiegano in una nota congiunta i sindacati sopra elencati. La scelta di manifestare a Trento non è casuale: "li risiede e opera il presidente di Sna, Claudio Demozzi, - spiegano i sindacati - che ha sottoscritto un contratto di lavoro con i sindacati Fesica e Fisals, che non possiedono alcuna rappresentanza nel settore assicurativo". Per i promotori della protesta, "la mobilitazione vuole dare voce ai dipendenti delle agenzie che sono costretti a subire la sottrazione di circa 7.000 euro di arretrati che coprono sei anni di vuoto contrattuale voluto da Sna".

La replica del numero uno di Sna era già arrivata poco dopo l'annuncio della mobilitazione: "non sarà certo una manifestazione di piazza a costringere Sna a rinunciare alla propria libertà di azione sindacale". Se i sindacati che protestano intendono aprire un confronto sul tema, prosegue Demozzi, "siamo come sempre disponibili ma rimandiamo al mittente qualsiasi ricatto. Siamo una categoria di lavoratori autonomi abituati a confrontarci con problemi e controparti tutti i giorni; non ci facciamo certo spaventare da nessuno". Demozzi ha voluto ribadire "la piena legittimità del nuovo Ccnl Sna 2014, applicato da oltre l'80% delle agenzie italiane, cioè quasi 30 mila dipendenti agenziali. A oggi non si ha notizia di alcuna violazione contestata ad alcun agente, inerente l'applicazione del Ccnl, mentre possiamo documentare che le tre ispezioni Inps che si sono svolte presso agenzie iscritte Sna si sono concluse senza alcun rilievo. Gli agenti, pertanto, possono stare tranquilli", conclude Demozzi.

B.M.

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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it