

PRIMO PIANO

Phlavia compra Eurovita

Prosegue l'espansione in Italia del gruppo Phlavia. Dopo aver già acquistato Ergo Italia e Old Mutual Wealth (ex Skandia Vita), ora il gruppo (che fa capo al fondo di private equity britannico Cinven) cresce ancora con l'acquisizione di Eurovita Assicurazioni. La compagnia, guidata dall'amministratore delegato Andrea Battista, dal 2014 era controllata dal fondo d'investimento indipendente JC Flowers.

Fondata nel 1990 dall'Istituto di Credito delle Casse di Risparmio Italiane (Iccri) insieme ad altre casse di risparmio, Eurovita è fra le prime 20 società italiane per premi nel ramo vita. Nel 2016 la ha raccolto premi per oltre 1,2 miliardi, con 5,4 miliardi di euro di riserve lorde e un utile netto pari a 19 milioni.

"L'operazione - si legge in una nota - rappresenta un nuovo, fondamentale passo nell'implementazione della strategia del gruppo Phlavia di diventare un player di primo piano del settore assicurativo vita in Italia, sia attraverso un percorso di crescita organica sia mediante acquisizioni e consolidamento". Piani di crescita ambiziosi per Cinven che nei mesi scorsi ha chiamato alla propria corte manager di primo piano, come Davide Croff alla presidenza, ed Erik Stattin nel ruolo di amministratore delegato di Phlavia.

Beniamino Musto

RICERCHE

Quale futuro per il risparmio gestito?

Prometeia e Ipsos hanno presentato "Wealth Insights", un nuovo progetto che, partendo dall'osservazione del presente, punta a prevedere le scelte di investimento dei prossimi anni

Nessuno ha la sfera di cristallo. E i tentativi di prevedere il futuro passano, inevitabilmente, da un'attenta e puntuale osservazione del presente. Vale per tutto, soprattutto per le scelte di risparmio e investimento che gli italiani effettueranno nei prossimi anni. Su queste basi, e con questi obiettivi, nasce *Wealth Insights*, una nuova iniziativa che unisce il know-how previsionale di **Prometeia** alle indagini demoscopiche di **Ipsos**: il risultato è una pubblicazione che analizza domanda e offerta, in cui si cerca di dare forma a quello che il presente sembra presagire per il futuro. "Si tratta di un nuovo modo di vedere il risparmio", ha spiegato **Sebastiano Mazzoni Perelli**, director di Prometeia, in apertura dell'evento organizzato al Palazzo Pirelli per presentare il rapporto.



UNA SOCIETÀ IN TRASFORMAZIONE

Osservare la società significa prendere atto di trasformazioni che sono già in corso. La popolazione invecchia, mentre le famiglie componenti, cresciute del 75% dal 1980, sembrano insidiare il primato dei nuclei tradizionali. "È un cambiamento che non può essere trascurato nel medio-lungo periodo", ha esordito **Andrea Alemanno**, group director di Ipsos.

Nell'attuale scenario di trasformazione, la ricerca evidenzia tre trend principali. Il primo riguarda la bassa cultura finanziaria, che è forse anche "più bassa di quello che possiamo pensare: il 55% della popolazione non si ritiene preparata". La propensione al rischio resta bassa, ma cresce l'attenzione alla diversificazione degli investimenti: "Si tratta di un fattore importante per il 57% della popolazione", ha commentato Alemanno.

C'è poi il grande tema dell'innovazione tecnologia. Che cresce e si diffonde nel Paese, ma non a ritmi così elevati. "Internet - ha spiegato - riguarda una parte degli italiani, intorno al 61% della popolazione: tutti gli altri ne sono esclusi". E anche fra i fruitori di tecnologia non mancano riserve, con il 24% del campione che si dichiara deluso.

L'ultimo punto riguarda invece il dinamismo della domanda, con un numero crescente di persone, soprattutto giovani e autonomi, che si dice interessato ad attivare forme di risparmio gestito o amministrato. I volumi di crescita appaiono incoraggianti: "i prodotti di accumulo - ha concluso Alemanno - presentano un mercato potenziale pari a un terzo di quello attuale". (continua a pag. 2)



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

MERCATI IN ESPANSIONE

Qualche segnale, in questa direzione, arriva dalle scelte di investimento e risparmio degli italiani negli ultimi anni. Solo il tempo potrà dire se le previsioni saranno confermate dai fatti, ma la direzione sembra tracciata. “Nel 2016 – ha spiegato **Lea Zicchino**, partner di Prometeia – si è registrato un forte aumento nel reddito disponibile delle famiglie, a cui è corrisposto un incremento della propensione al risparmio dello 0,7%”. L'Italia, insomma, si conferma un Paese di risparmiatori, con la liquidità che viene accumulata per far fronte a spese impreviste. In questo contesto, tuttavia, il portafoglio degli italiani si trasforma: scende l'appeal dei titoli pubblici e bancari, mentre crescono le quote di risparmio gestito. “Per il quarto anno consecutivo, è proseguito l'afflusso verso strumenti di risparmio gestito, arrivato ora al 30% del portafoglio”, ha spiegato Zicchino. Che poi ha aggiunto: “il 23% del campione possiede in media 1,5 prodotti di risparmio gestito, in particolare polizze vita”.

Secondo Prometeia, “la crescita proseguirà anche nei prossimi anni, a ritmi un po' più bassi”. Le previsioni vedono un incremento costante della ricchezza finanziaria, con il traguardo fissato a 5.000 miliardi di euro nel 2024. Un aumento che influenzerà anche il mercato degli investimenti finanziari, arrivando ad “alimentare un volume di 180 miliardi entro il 2019”. E se i titoli pubblici continueranno a perdere terreno, attestandosi al 5,4% del portafoglio nei prossimi tre anni, in una direzione del tutto diversa sembrano muoversi i prodotti di risparmio gestito. “Secondo le nostre previsioni – ha concluso Zicchino – nel 2022 costituiranno il 36% del portafoglio, affermandosi come la forma prevalente di investimento”.

RENDIMENTI VS SERVIZI?

In un contesto di così forte trasformazione, non stupisce che il cliente possa sentirsi spaesato. Il regime di tassi di interesse negativi crea incertezza, riducendo la già bassa propensione al rischio. “Il cliente pone domande e non sempre trova risposte”, ha commentato **Ugo Loser**, amministratore delegato di **Arca Fondi Sgr**. Il controllo delle commissioni e la supervisione dei prodotti sono strade percorribili, ma forse non rappresentano la soluzione. Una possibile risposta, secondo il manager, passa da un completo ribaltamento del paradigma di ingaggio dei clienti: “dobbiamo cercare di capire quale prodotto vendiamo: non più la capacità di produrre significativi rendimenti, ma il valore, in termine di servizio reso al cliente, di una app che consente di monitorare l'andamento del proprio patrimonio”. Secondo Loser, infatti, “in un mercato di grosse masse e alta efficienza, diminuirà la capacità di generare rendimenti superiori al mercato”. E, pertanto, la competizione passerà dalla performance ai servizi.

Di diverso avviso **Giuseppe Lusignani**, vice presidente di Prometeia: “la competizione sui rendimenti continuerà a esserci, con la tecnologia che potrà spostare il peso dei gestori attivi e passivi”. A suo giudizio, la soluzione risiede in un più tradizionale ribilanciamento del rischio, che potrà così consentire di incrementare i rendimenti e intercettare quote di mercato deluse dai tassi negativi. “L'innovazione della gamma di prodotti – ha spiegato – richiede la capacità di cogliere nuovi tipi di rischio, più elevati, mantenendo la diversificazione del portafoglio”.

NON È UN PAESE PER ROBOT

Gli investimenti si basano sulla fiducia. Un rapporto che, secondo **Stefano Barrese**, responsabile *Banca dei Territori* di **Intesa Sanpaolo**, non è stato ben costruito in Italia, andando ad alimentare la crescita dei soli fondi creditizi. E, in questo contesto, la tecnologia può fare ben poco. “Siamo tutti innamorati del digitale – ha spiegato – ma io ho paura di lasciare un cliente da solo con un robot”. Anche perché, ha aggiunto, “in un momento di grande volatilità, solo una persona può assicurare un cliente”.

Sulla stessa linea si pone **Nando Pagnoncelli**, presidente di **Ipsos**, che ha sottolineato, in particolare, come la mancanza di fiducia poggi su una ben più allarmante mancanza di cultura finanziaria. Una lacuna che rappresenta una vera e propria zavorra per la crescita dei mercati finanziari, minando la stabilità delle generazioni più giovani. “Secondo alcune ricerche – ha spiegato – i giovani non pensano alla pensione, o sono a tal punto rassegnati da non inserirla fra le loro priorità”. La soluzione, secondo Pagnoncelli, risiede in una maggior attenzione verso questa fascia di popolazione, e in proposta che sembra prendere sempre più piede. “L'educazione finanziaria – ha concluso – dovrebbe far parte dei programmi scolastici”.

INNOVAZIONE, INDIETRO TUTTA?

Le strade dell'innovazione sono numerose. E alcune possono persino guardare al passato. Ne è convinto **Andrea Cardamone**, amministratore delegato di **Widiba**, che, sorprendentemente, ha evidenziato come “la consulenza non sia un concetto del passato”. Il modello relazionale del futuro “si baserà sulla competenza”, con la digitalizzazione e la multicanalità che resteranno parole vuote “se finalizzate a se stesse”. In fondo, ha ricordato, anche “**Amazon**, dopo aver distrutto il modello distributivo tradizionale, ha aperto un negozio a Seattle”. Segnali del fatto che “non necessariamente l'innovazione sarà il linguaggio del futuro”.



Politica e terrorismo, i veri rischi globali

Secondo l'edizione 2017 della Risk Map di Aon, i movimenti nazionalisti e populistici creano un contesto sempre più incerto e volatile per le aziende che operano sui mercati internazionali



Il 2016 ha visto un aumento degli attacchi terroristici, a livello mondiale, del 14% (dai 3.633 attentati del 2015, ai 4.151 del 2016), con un incremento nei Paesi occidentali del 174% e un particolare interessamento di Stati Uniti e compagnie petrolifere e del gas, queste ultime bersaglio del 41% degli attacchi terroristici. È quanto emerge dalla *Risk Map* di **Aon**, secondo cui il 2017 è il primo anno, degli ultimi quattro, in cui si registra per gli investitori un calo del rischio politico in tanti Paesi quanti quelli in cui tale rischio è aumentato.

La ricerca, realizzata in collaborazione con **Roubini Global Economics** e **The Risk Advisory Group**, rivela come i movimenti nazionalisti e populistici stiano contribuendo a creare un contesto di crescente volatilità per le aziende che operano sui mercati internazionali. Inoltre, le possibili divergenze tra Stati Uniti ed Europa in merito alle sanzioni potrebbero creare incertezza per gli investitori in Iran, Russia e anche a Cuba

Tra attacchi terroristici e colpi di Stato

La minaccia terroristica, dunque, continua a espandersi, con tattiche sempre più diversificate. In cima alla classifica dei Paesi più colpiti, con target il settore energetico, compaiono Nigeria e Colombia, dove gli attacchi da parte dei militanti nel delta del Niger, nella prima metà del 2016, hanno causato una diminuzione della produzione petrolifera nigeriana del 36%. L'Arabia Saudita, l'Iran, la Russia, il Venezuela e gli Stati Uniti sono risultati i Paesi vulnerabili ai cali di produzione. E, in futuro, queste crisi nelle forniture potrebbero determinare impatti maggiori sul prezzo.

Emergono ulteriori rischi anche a livello geopolitico, che portano ad un aumento dei costi per la sicurezza, a forme di governo più autoritarie e a un indebolimento del consenso tra gli Stati. Per il secondo anno consecutivo, si registra una crescita del numero dei Paesi in cui sono in aumento i rischi politici (19), rispetto a quelli in cui sono diminuiti (11).

Nel complesso, i livelli di minaccia terroristica e politica sono i più alti mai registrati dal 2013, comprendendo anche l'esposizione a colpi di Stato, guerre tra Paesi diversi, conflitti civili e ribellioni.

La mappa del rischio

Sono 17 i Paesi che costituiscono i veri e propri epicentri di instabilità, da cui provengono le principali minacce di terrorismo internazionale. Tre cinture a rischio molto elevato si estendono dall'Africa, passando per il Mediterraneo fino all'Atlantico, attraverso il Mediterraneo Orientale e l'Asia meridionale.

Paesi fortemente integrati nell'economia globale, come Cile, Colombia, Hong Kong, Malesia, Singapore e Taiwan, sono soggetti ad un maggior rischio politico a causa della loro dipendenza da Usa e altri partner commerciali. Messico e Filippine sono più sensibili alla riduzione delle rimesse da parte dei cittadini residenti all'estero qualora si verificassero restrizioni di tipo commerciale. Brasile, India, Indonesia e Nigeria sono invece meno vulnerabili, potendo contare su economie nazionali più grandi, molto meno dipendenti dalle esportazioni.

Medio Oriente e Nord Africa presentano la più alta concentrazione di Paesi con rischio da alto a molto alto, con minacce politiche accresciute e livelli molto elevati di episodi di violenza collegati ad avvenimenti politici (ad esempio in Iraq, Siria, Yemen e Libia) che possono interessare anche gli Stati limitrofi, minando il commercio e il turismo.

La perdita di controllo su alcuni territori in Iraq e Siria, da parte dell'Isis, potrebbe portare ad una maggiore dispersione della rete jihadista, con gravi implicazioni per decine di Paesi dell'area e non solo e possibili effetti soprattutto in Europa e in Asia.

Infine, i Paesi più ricchi del **Ccg** (Consiglio di Cooperazione del Golfo) risultano più resilienti agli shock politici, ma permangono le vulnerabilità economiche, tra cui i debiti dei governi nei confronti delle aziende private e i maggiori costi di approvvigionamento del capitale.

Laura Servidio

 L'AVVOCATO RISPONDE

Intermediari, agenti e subagenti possono ricevere risposte ai loro quesiti inviando un'email all'indirizzo redazione@insuranceconnect.it. Grazie per la vostra attenzione.

Gentile avvocato De Angelis,

mi sono procurato il fondo dove lavoro attraverso un contratto di locazione ai sensi della legge n. 392/78.

La compagnia però ha preteso a suo tempo che, all'interno di tale contratto, venisse inserita una clausola in forza della quale, in ogni e qualunque ipotesi di risoluzione del mandato agenziale (revoca, dimissioni, ecc) e in ogni ipotesi di morosità nel pagamento del canone e/o di altro inadempimento capace di dar luogo alla risoluzione del contratto di locazione, la compagnia avrebbe avuto la facoltà di subentrare al mio posto nella conduzione del fondo.

Le domando se questa clausola sia legittima, perché vorrei assumere un altro mandato e ho paura che, per questo, la compagnia mi revochi. Temo che facendo valere questa clausola la mandante possa subentrare nel contratto di locazione al mio posto, con il rischio che io non abbia più la disponibilità del fondo dove poter lavorare con l'altro mandato.

RISPOSTA:

Gentile lettore,

questa clausola non è poi così atipica, anche perché in astratto si configura come contratto a favore di terzo e, come tale, è disciplinato dall'art. 1411 e ssg. del Codice Civile. Di per sé, non ci sarebbe niente di male se il suo vero fine non fosse contrario a norme imperative.

Infatti, tale genere di accordi – chiamati nella prassi “accordi trilateri” – vengono tutt’oggi utilizzati quali strumenti per “dissuadere” gli agenti dal generare conflitti con la compagnia, rinforzandone la posizione nei confronti dell’agente che si può trovare all’improvviso non solo senza il mandato, ma anche in mezzo di strada.

Il suo caso è un esempio di scuola nella misura in cui tale clausola è un reale deterrente alla assunzione di un secondo mandato che, come lei riferisce, è cosa sgradita alla sua attuale unica compagnia.

A mio parere questo tipo di clausole, (così come altre del genere ancora presenti nei mandati o in accordi a latere in relazione alla gestione delle utenze, ai mobili, server agenziali o altro) si pongono in conflitto con lo spirito dei c.d decreti Bersani, nella parte in cui hanno disposto la nullità delle clausole contrattuali che impongono l'esclusiva di marchio nei rami danni.

E' vero che l'accordo trilatero formalmente disciplina le vicende del contratto di locazione del fondo che, a prima vista, possono sembrare cose assai diverse rispetto alle vicende inerenti l'esclusiva di marchio. Ma, a ben vedere, le due cose sono collegate da un evidente nesso eziologico che, di fatto, è preordinato esclusivamente a rendere più difficoltosa la concorrenza.

Tale clausola, pertanto, appare in contrasto con le finalità di liberalizzazione del mercato della distribuzione assicurativa perseguite dai decreti Bersani ed è, a mio avviso, affetta da nullità .

Tale opinione sembra essere suffragata dal conforto della Autorità Garante del Mercato e della Concorrenza che, nel 2014, iniziò una specifica istruttoria nei confronti di alcune primarie compagnie per accertare l'illegittimità di alcune clausole anticoncorrenziali sistematicamente inserite nei mandati agenziali, o in altri accordi fra cui vi era anche il suddetto trilatero.

In tale circostanza, dette compagnie di assicurazioni presentarono all'Autorità impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90, fra i quali vi era anche l'obbligo a rinunciare alla clausola di subentro nei locali agenziali in tutte le ipotesi di cessazione del rapporto agenziale, e a non inserire più tale clausola nei contratti futuri.

Anche l'autorità giudiziaria di merito si è espressa in tal senso in alcune sentenze, per cui credo di sentirmi autorizzato a dirle in conclusione che la compagnia – qual che sia – potrebbe non avere strada facile se dovesse far valere contro di lei tale clausola.

Avv. Paolo De Angelis - Firenze
avvpaolo@studiodeangelis.eu

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

Supplemento al 11 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577