

PRIMO PIANO

Aifi, il Covid frena gli investimenti

La raccolta sul mercato del private equity e venture capital nel 2020 è stata pari a 2.072 milioni di euro, in crescita del 32% rispetto ai 1.566 milioni del 2019. È quanto emerge da un'analisi condotta da Aifi in collaborazione con PwC Italia-Deals, sul mercato italiano del capitale di rischio, che osserva tuttavia come la pandemia abbia ridotto l'ammontare investito che si attesta a 6.597 milioni contro 7.223 milioni dell'anno precedente (-9%).

Escludendo dalle analisi le infrastrutture, il dato del 2020 (5.275 milioni di euro) è in calo del 21%. Con riferimento alla provenienza geografica dei fondi, la componente domestica ha rappresentato il 90%, mentre il peso di quella estera è stato del 10%. Il 28% della raccolta deriva da investitori individuali e family office, seguiti da assicurazioni (27%), fondi di fondi istituzionali (16%) e fondi pensione e casse di previdenza (12%).

"Nell'anno della pandemia il mercato del private capital italiano ha tenuto e la raccolta è cresciuta, anche grazie al maggiore apporto dei privati", ha commentato il presidente di Aifi, Innocenzo Cipolletta, evidenziando la crescita del comparto delle infrastrutture, "grande obiettivo per il rilancio del Paese".

B.M.

MERCATO

I rischi sulle prospettive di ripresa

Il rapporto delle tre autorità finanziarie europee, Eba, Eiopa ed Esma, mette in guardia da possibili e ulteriori difficoltà economiche dell'Unione, evidenziando come la pandemia stia accentuando la vulnerabilità dei mercati finanziari

La pandemia di Covid-19 continua a pesare sulle prospettive di ripresa. Mentre nell'Unione Europea la campagna vaccinale prova ad accelerare, la continua diffusione del virus (si veda in Francia, per esempio), i rischi legati alle mutazioni e le misure di contenimento minano le prospettive di recupero a breve termine. L'incertezza sulla reale traiettoria della pandemia rimane molto alta.

Le tre autorità europee di vigilanza, **Eba, Eiopa ed Esma**, riunite nel comitato dell'**Esma**, hanno pubblicato il loro primo rapporto congiunto di valutazione del rischio nel 2021. L'analisi, che mette in guardia da possibili e ulteriori difficoltà economiche dell'Unione, evidenzia come la pandemia stia accentuando la vulnerabilità dei mercati finanziari.

Finora, ricordano le Autorità, le misure di sostegno messe in campo dai governi degli Stati membri hanno contribuito a stabilizzare i redditi delle famiglie e ad attenuare le implicazioni negative per il settore delle imprese, anche se l'**Istat** ha appena certificato la perdita tra febbraio 2020 e febbraio 2021 di circa un milione di posti di lavoro.

MERCATI VULNERABILI

Secondo Esa, le vaccinazioni forniscono "un ancoraggio cruciale per le aspettative a medio termine", ma capacità di produzione insufficiente, ritardi nelle consegne e rischi legati alle mutazioni del virus stanno pesando sulle prospettive.

Finora il settore finanziario si è dimostrato resistente all'impatto della crisi: sebbene i rischi relativi a liquidità, credito e solvibilità siano aumentati nel 2020, le istituzioni finanziarie hanno continuato a svolgere il loro ruolo nell'economia.

Più a lungo persisterà la pandemia, maggiore sarà il suo impatto sulle famiglie e sulle società non finanziarie. Le grandi incertezze sulle conseguenze economiche della pandemia porteranno a un ambiente fragile anche in futuro.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT È SU TWITTER

Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

I mercati finanziari sono vulnerabili alla volatilità e gli operatori dovrebbero essere preparati per eventuali ulteriori correzioni.

Un potenziale disaccoppiamento della performance dei mercati finanziari dall'attività economica sottostante, sottolinea Esa, solleva non pochi interrogativi sulla sostenibilità della recente ripresa. La pandemia si è anche aggiunta alle sfide preesistenti che già premevano sulla redditività delle istituzioni finanziarie, ha portato a problemi di liquidità in segmenti come quello dei fondi d'investimento e si prevede che la cosa si tradurrà in un deterioramento della qualità delle attività nel settore bancario dell'Ue.

SOLVENCY II: BEN VENGA NO LE PROPOSTE DI EIOPA

Alla luce dei rischi e delle incertezze esposte, il comitato congiunto dell'Esa consiglia alle autorità nazionali competenti, alle istituzioni finanziarie e agli stakeholder di intraprendere alcune azioni contenitive.

Per esempio, servono nuove azioni per far fronte a un contesto di tassi d'interesse bassi per molto tempo ancora e ai relativi rischi. Sebbene i tassi dello zero-virgola siano importanti per sostenere l'attività economica, come noto, il loro impatto è fortemente negativo sul reddito da interessi delle banche e costituisce il rischio principale per assicurazioni vita e fondi pensione.

Per gli assicuratori, in particolare, è importante che il quadro normativo rifletta il forte calo dei tassi registrato negli ultimi anni e l'esistenza di rendimenti negativi. Ben vengano, quindi, le proposte elaborate da Eiopa e inviate alla Commissione Europea, nel suo parere sulla revisione di Solvency II, peraltro molto contestate dalle compagnie.

ALLARME REDDITIVITÀ PER IL SETTORE ASSICURATIVO

Le riserve di capitale degli assicuratori sono rimaste solide per tutto il 2020, mentre, fa notare Esa, si osservano già segni di deterioramento della redditività a seguito dell'impatto prolungato del Covid-19. Alla fine del 2019, l'Scr mediano del settore europeo era al 213%: per tutto il 2020 le compagnie si sono dimostrate resilienti allo stress correlato alla pandemia, come dimostra il dato dell'Scr del primo trimestre dell'anno scorso, in flessione di soli 10 punti percentuali, al 203%, e tornando in rialzo nel secondo trimestre 2020 (210%).

Ma le prospettive per il settore assicurativo e per quello dei fondi pensione dipendono in modo decisivo dallo sviluppo futuro della pandemia. Le compagnie vita rischiano di essere quelle maggiormente colpite dalla volatilità dei mercati finanziari, che sta influenzando negativamente la redditività dei portafogli d'investimento degli assicuratori. Inoltre, il continuo rischio di deterioramento dei rating potrebbe influire sul valore di mercato delle partecipazioni e su quello delle obbligazioni societarie emesse dagli assicuratori.

LIMITARE I DIVIDENDI

Un altro capitolo importante, nell'ottica di mantenere la massima prudenza, è quello che riguarda le remunerazioni, la distribuzione dei dividendi e tutte quelle operazioni che possono minare, anche solo in via teorica, la solidità di un player finanziario, e quindi non solo assicurativo.

Le imprese, avverte Esa, dovrebbero continuare a seguire politiche conservative sui dividendi e sui riacquisti delle azioni proprie. Particolare prudenza è richiesta per mantenere una sufficiente capitalizzazione, condizione necessaria per il finanziamento continuo dell'economia. Eventuali condivisioni di benefici con gli azionisti, in questa fase e per il prossimo futuro, non dovrebbero superare le soglie di prudenza, e gli enti dovrebbero garantire che la conseguente riduzione della quantità o della qualità dei propri fondi rimanga a livelli adeguati a quelli di rischio attuale e prospettico.



Fabrizio Aurilia



INSURANCE REVIEW
È SU FACEBOOK

Segui la nostra pagina



COMPAGNIE

Welfare, accordo tra Carrefour Italia e Generali Welion

Attraverso la piattaforma sarà possibile accedere ai servizi dedicati alla salute, messi a disposizione da Generali Italia



Carrefour Italia e **Generali Welion**, la società di servizi di **Generali Italia**, lanciano **Carrefour Salute**, piattaforma online che vende servizi di welfare e salute attraverso la grande distribuzione. Tramite la app di Welion, quelli che vengono definiti da una nota di Generali "i consumatori dell'insegna" possono ora ricevere tele o videoconsulti medici da remoto 24 ore al giorno, sette giorni su sette.

Il servizio, inoltre, sempre stando a quanto scrive la compagnia, fornisce l'accesso a "indicazioni terapeutiche, prescrizioni farmaceutiche, risposte a domande e dubbi sul Covid-19 ma anche informazioni su strutture sanitarie e centri medici specializzati nel caso fosse opportuno un approfondimento diagnostico".

Grazie a Welion Card, è invece previsto l'accesso al network sanitario dell'impresa a tariffe agevolate: si potranno effettuare visite mediche in oltre 1.700 strutture sanitarie con sconti fino al 50%. Il servizio è attivabile attraverso due diversi pacchetti, della validità di un anno.

"Siamo costantemente alla ricerca di nuove soluzioni per ampliare i servizi che mettiamo a disposizione dei nostri clienti", ha sottolineato **Gilles Ballot**, direttore merci, marketing e e-commerce di Carrefour Italia.

Cesare Lai, amministratore delegato di Generali Welion, ha ribadito lo slogan della compagnia che vuole essere "Partner di vita" delle persone e delle imprese: "mettiamo a disposizione i nostri servizi innovativi volti a far sì che le famiglie abbiano risposte tempestive e in sicurezza in un ecosistema delicato come quello della salute", ha spiegato. "Insieme a Carrefour evolveremo l'offerta per andare di pari passo con il cambiamento delle esigenze dei clienti", ha concluso.

F.A.

COMPAGNIE

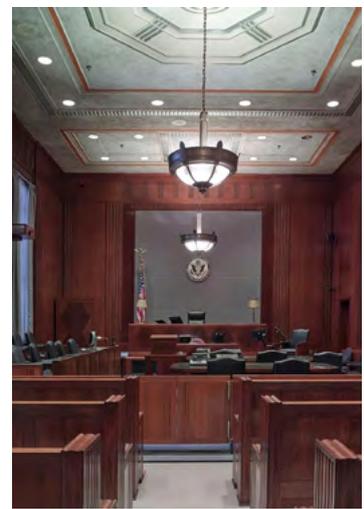
Cigna-Anthem, la partita finisce in tribunale

Richiesta di risarcimento da 1,8 miliardi di dollari per la mancata fusione annunciata nel 2015

Finisce in tribunale la dia-tri fra **Cigna** e **Anthem** per il fallimento della fusione che era stata annunciata nel luglio del 2015. I legali di Cigna, come spiega la Reuters, hanno presentato ieri ufficialmente alla più alta corte del Delaware, una richiesta di risarcimento danni da 1,8 miliardi di euro. **William Savitt**, avvocato dello studio legale newyorkese Wlrk che assiste nella causa Cigna, ha affermato che il suo cliente, in conformità con quanto stabilito nel contratto sottoscritto dalle due società, avrebbe totalmente diritto al risarcimento richiesto perché lo stop alla fusione è stato dettato da una decisione delle autorità regolamentari e non dipenderebbe dunque dal comportamento di Cigna.

L'annuncio della fusione, come già accennato, era arrivato nel luglio del 2015: con una transazione monstre da 54,2 miliardi di dollari (pari al momento a 49,5 miliardi di euro), Anthem avrebbe assunto il controllo della rivale Cigna. Si trattava all'epoca dell'operazione più grande mai realizzata nel settore, superata poi soltanto nel 2017 dal merger da 68 miliardi di dollari fra **Cvs** e **Aetna**. All'annuncio dell'operazione **Joseph Swedish**, all'epoca amministratore delegato di Anthem, aveva affermato che la fusione avrebbe potuto "generare sinergie per circa due miliardi di dollari all'anno".

Tutto saltò due anni dopo, nel febbraio del 2017, quando le autorità regolamentari degli Stati Uniti bloccarono la transazione per possibili ripercussioni negative alla concorrenza di mercato. Subito dopo l'intervento dell'Antitrust statunitense, Cigna aveva chiesto ad Anthem il versamento di 1,8 miliardi di dollari, nonché un risarcimento di oltre 13 miliardi di dollari. Anthem, dal canto suo, aveva risposto che la società non aveva diritto di porre unilateralmente fine all'accordo di fusione, sostenendo che la mossa di Cigna non fosse di fatto valida, rimarcando di voler "far rispettare i suoi diritti nell'ambito dell'accordo di fusione" e restando "impegnata a completare la transazione".



Giacomo Corvi

RICERCHE

Il Covid crea appeal attorno alle polizze salute

Secondo l'ultimo Osservatorio Sanità di UniSalute, un terzo degli italiani sta valutando l'acquisto di un prodotto assicurativo di questo tipo. Per metà degli intervistati le assicurazioni sanitarie sono un valido mezzo per difendersi dai costi alti

La sensibilità degli italiani relativamente al tema salute è cresciuta significativamente da quando è scoppiata la pandemia, e del resto c'era da aspettarselo. Quanto questa presa di coscienza andrà a incidere sulle scelte degli italiani in materia di coperture assicurative lo si potrà comprendere nei prossimi mesi. Ma la fotografia del sentiment degli italiani scattata dall'ultimo Osservatorio Sanità di **UniSalute** mostra una crescente predisposizione nel prendere in considerazione l'opzione assicurativa.

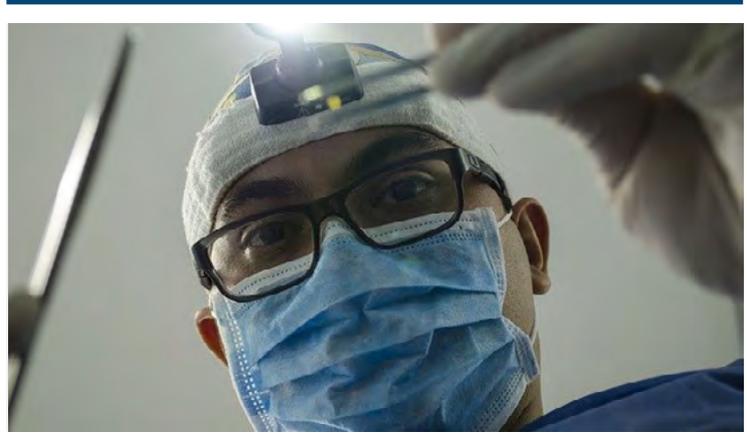
La ricerca, realizzata dalla compagnia del gruppo **Unipol** in collaborazione con **Nexplora** con l'obiettivo di indagare le abitudini degli italiani in ambito salute e l'attenzione all'accesso ai servizi medici, rivela che oltre un terzo (36%) degli italiani si dice disposto ad acquistare una polizza sanitaria integrativa.

Secondo l'Osservatorio, ci sono molti motivi che hanno portato una quota così importante di persone a riflettere attivamente sulla possibilità di acquistare questo strumento: in quasi la metà dei casi (49%) è la ricerca di un supporto di tipo economico per molte prestazioni mediche spesso costose mentre il 36% degli intervistati pone l'accento sull'importanza di avere garanzie di un rapido accesso a esami, visite e cure. Il 27% vorrebbe una polizza in grado di garantire un'assistenza medica continuativa h24, mentre una quota analoga vorrebbe poter scegliere tra un ampio ventaglio di strutture e professionisti del settore.

Preoccupano le cure dentistiche

Dal punto di vista di chi già possiede una polizza salute, vale a dire un terzo degli italiani (il 31%), queste necessità, spiega la ricerca, sono confermate. Anche questa parte del campione apprezza il significativo supporto economico per la gestione delle spese mediche (così si esprime il 49% di coloro che ne hanno una), mentre il 39% degli utilizzatori vede le polizze integrative come uno strumento utile per tagliare i tempi di attesa.

Quanto alle caratteristiche che dovrebbe avere una polizza malattia per essere considerata veramente completa, la ricerca di Unisalute e Nexplora sostiene che per avere appeal il prodotto deve innanzitutto garantire l'accesso a visite specialistiche (49%) e coprire esami e accertamenti (28%) a cui si aggiunge un 18% che vorrebbe avere accesso a "pacchetti di



prevenzione". In particolare, gli italiani si dicono preoccupati dai costi delle cure dentistiche: non a caso un terzo del campione (31%) vorrebbe che venissero incluse nella loro "polizza ideale". Un ulteriore 12% dei rispondenti cita la copertura dei costi per dotarsi di lenti e occhiali mentre il 9% vorrebbe avere garantito l'accesso a servizi di fisioterapia.

I canali alternativi di acquisto

Per quanto riguarda i canali alternativi di acquisto delle polizze sanitarie integrative gli italiani hanno le idee chiare: oltre ai canali tradizionali quasi uno su due (46%) vorrebbe che fosse la propria azienda a proporre l'acquisto di polizze sanitarie ad hoc a prezzi ridotti; il 28% vorrebbe poterle acquistare presso gli ambulatori medici mentre il 20% indica le farmacie.

Nel panorama dei servizi a supporto della sanità, spiega l'Osservatorio, "sta aumentando sempre di più l'offerta di card che permettono di accedere, a prezzi vantaggiosi, a particolari servizi inerenti la salute". Uno strumento nuovo che cerca di essere immediato e meno impegnativo per il consumatore ma che ancora non è particolarmente diffuso: il 53% degli italiani afferma di non conoscerle ma uno su cinque (20%) dichiara che le prenderebbe in considerazione per ridurre i costi delle spese mediche.

Beniamino Musto

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

INSURANCE CONNECT TV

Amissima, dal risanamento all'acquisizione



Alessandro Santoliquido, amministratore delegato uscente di Amissima. Il bilancio di un percorso che ha visto la compagnia e la rete agenziale superare fasi di ricostruzione, consolidamento e rinnovato dialogo. Per Alessandro Santoliquido questo risultato rappresenta, finora, la sfida più difficile affrontata nella sua vita professionale. E anche la sua più grande soddisfazione

**GUARDA LA VIDEO INTERVISTA
SU WWW.INSURANCECONNECT.TV**

