



PRIMO PIANO

La Porsche era nera, anzi blu

La polizia stradale di Rimini ha denunciato 24 persone tra periti, carrozzieri, clienti e anche noleggiatori di auto di lusso per una sospetta truffa ai danni di cinque compagnie di assicurazioni, per un valore di circa un milione di euro. Si tratta di una trentina di fascicoli che riguardano persone originarie di Rimini di età compresa tra i 25 e i 50 anni, accusate di simulare incidenti. Il copione è quello che tutti ormai conoscono bene: l'indagine, lunga, cominciata diversi mesi fa, si è concentrata sulle pratiche di incidenti che la sezione infortunistica della Stradale ha accumulato, notando che le auto coinvolte erano guidate quasi sempre dalle stesse persone. La fase due ha riguardato i periti che si prestavano a effettuare perizie utilizzando foto di auto incidentate scaricate da internet: in molti casi mancava corrispondenza sia nel colore sia nel modello con le macchine di proprietà assicurate dai riminesi protagonisti delle truffe. E qui entrano in scena i noleggiatori: erano utilizzate auto di grossa cilindrata con alti valori di mercato (dai 40 mila euro), sulle quali il perito eseguiva la finta perizia. Una Porsche nera fatta passare per blu, ma anche un modello diverso dall'altro: trucchetti con cui facilmente riuscivano a imbrogliare le compagnie.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Energie rinnovabili: un investimento alternativo

L'eolico e il fotovoltaico possono rappresentare, per fondi pensione e casse professionali, un'alternativa di allocazione interessante. Come è emerso nel corso di un convegno organizzato a Roma, da Assoprevidenza, alla presenza di istituzioni ed esperti finanziari e del business energetico

Bassa volatilità, rischio contenuto, alti rendimenti e incentivi interessanti. Queste le caratteristiche del settore delle energie rinnovabili a cui fondi e casse professionali iniziano a guardare con interesse. Parliamo di asset reali, in grado di generare flussi di cassa stabili, con una redditività alta, svincolata dall'andamento dei mercati finanziari e che, rientrando nel campo degli investimenti infrastrutturali, potrà beneficiare di un trattamento fiscale agevolato, dando, al contempo, un buon impulso all'economia reale del Paese.



Quello degli investimenti alternativi è un tema quanto mai attuale per il risparmio previdenziale, soprattutto dopo le recenti modifiche legislative che hanno portato la tassazione al 20%, per i fondi pensione (con effetto retroattivo) e al 26% per le casse professionali. Un elemento, questo, che preoccupa gli operatori del settore e in particolare **Assoprevidenza** che, in un convegno organizzato ieri a Roma, con il supporto di **Tages Group** (fondo immobiliare dedicato al fotovoltaico in Italia), ha illustrato le buone potenzialità del comparto delle rinnovabili nel nostro Paese, e l'opportunità per fondi pensione e casse professionali di mettere in portafoglio una tipologia di investimenti in grado di coniugare la redditività, su un orizzonte temporale di lungo termine è quale quello degli investitori istituzionali, con la stabilità e la sicurezza.

"Le energie alternative - conferma **Sergio Corbello**, presidente di Assoprevidenza - rappresentano una nuova forma di investimento sicura e redditizia per fondi e casse: una tipologia di investimenti infrastrutturali favoriti dalla nuova disciplina tributaria in corso di emanazione, che prevede un credito d'imposta per chi investe in settori quali l'energia".

Un potenziale, quello dei fondi e delle casse professionali, più che interessante: sono 124 i fondi, per un totale di investimenti tra i 180 e i 200 miliardi di euro.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





(continua da pag. 1) “Se potessimo orientare – evidenzia **Pierpaolo Baretta**, sottosegretario del ministero dell'Economia e delle Finanze – il 10% di questi 200 miliardi verso l'economia reale, riusciremmo a dare un contributo straordinario alla ripresa del Paese: parliamo di 20 miliardi di euro ovvero l'1,4% del Pil”.

Per farlo serve un'intesa tra gli operatori del settore. “Il nodo cruciale sta nel riuscire ad affermare la tesi che il risparmio non è speculativo o associato alla rendita, ma è previdenziale. Ma, per far prevalere questa visione, serve lo sforzo di tutti gli operatori del settore”.

INSIEME, PER STABILIRE LE PRIORITÀ

Il governo, dalla sua, ha istituito un credito d'imposta di 80 milioni di euro per chi farà investimenti nell'economia reale. “Un importo – critica **Fabio Marchetti**, professore di diritto tributario all'Università Luiss di Roma – troppo basso, se non nullo e significativo del fatto che siamo in presenza di una promessa a futura memoria: sarà fruito nel 2016 e, a oggi, non sono ancora chiare le limitazioni sulla tipologia degli investimenti previsti”.

Su questo rassicura il governo: “è necessario definire tutti insieme la natura, le finalità e le opzioni degli investimenti, pur nel rispetto del fatto che vi sono alcuni filoni prioritari, tra cui quello dell'energia”.

Quello delle rinnovabili resta un settore interessante. “Per gli iscritti ai fondi e alle casse professionali – conferma **Raffaele Capuano**, direttore generale **Covip** – è una grande opportunità quella di poter perseguire investimenti nell'economia reale, soprattutto vista l'eccessiva sovraesposizione del debito che si stima produrrà una diminuzione della redditività dei portafogli”.

L'ITALIA E LE RINNOVABILI

L'Italia è il terzo Paese al mondo per potenza installata, con 18 giga watt e si è posta come obiettivo quello di produrre energie rinnovabili per il 20% al 2020 e, per il 27% al 2030. “La produzione di energia tramite fotovoltaico ed eolico – spiega **Fabio Cantatore**, partner e managing director di **The Boston Consulting Group**, responsabile del settore energy & utilities – consente vantaggi importanti, quali la quasi totale assenza di emissione di Co2 e la riduzione del bisogno di importazione delle fonti primarie dall'estero, con aumento della sicurezza energetica e miglioramento della bilancia dei pagamenti. Vi sono però – sottolinea – anche svantaggi, quali l'elevato costo, rispetto a un impianto a gas, il vento costa il 20-25% di più e il sole, due volte e mezzo di più, il fatto di non poter essere programmabili e la necessità di investimenti sulle reti”.

Tutto ciò richiederà, nel prossimo futuro, investimenti più oculati e una maggiore professionalizzazione della filiera, con abbattimento dei costi di manutenzione.

In questo senso, nasce l'iniziativa *Helios*, un fondo comune di investimento immobiliare chiuso, riservato agli investitori istituzionali, che investe in impianti fotovoltaici già operativi in Italia, minimizzando il rischio e garantendo un buon rendimento, per consentire la stabilità di fondi e casse professionali.

ALTA REDDITIVITÀ, BASSO RISCHIO

“Tages Helios – spiega **Umberto Quadrino**, presidente di Tages Holding – è un prodotto che nasce dall'opportunità di consolidamento del mercato fotovoltaico italiano, il quale, dopo una crescita tumultuosa e i recenti cambiamenti normativi, necessita ora di una gestione professionale. Espressamente studiato per investitori istituzionali di lungo periodo, alla ricerca di redditività superiori a quelle oggi presenti sul mercato obbligazionario, con un livello di rischio e volatilità estremamente contenuto, il prodotto consente rendimenti di almeno l'8%”.

Nello specifico, il fondo, acquista gli impianti, utilizzando gli incentivi previsti, per poi gestirli, attraverso una società commerciale, in modo professionale, ripagando il debito e rimborsando il capitale semestralmente. “Abbiamo deciso di fare questo investimento – spiega Quadrino – per una serie di motivi, tra cui il grande potenziale delle rinnovabili in Italia e la diminuzione della redditività data dai provvedimenti fiscali e regolatori e dalla diminuzione del prezzo dell'energia. Oggi – spiega – serve una gestione industriale efficiente, da cui dipende la redditività dell'investimento. Il settore delle rinnovabili garantisce una bassa volatilità e un basso rischio, incentivi interessanti e una tecnologia adeguata e matura che assicura ricavi stabili e prevedibili”.

Riguardo al fondo, l'obiettivo di raccolta si aggira sui 250 milioni di euro, per arrivare a investire tra i 500 e i 750 milioni di gross asset value; il periodo di investimento varia tra i 18 e i 36 mesi e “gli obiettivi di ritorno – conclude Quadrino – sono minimo dell'8%, ma si punta al 10%, calcolato sulla base di ipotesi conservative”.

Laura Servidio

NORMATIVA

Informativa e distribuzione

Dall'Insurance Europe Annual Report emergono le sfide, i traguardi legislativi e i punti di attenzione sulle direttive europee in emanazione. Con particolare attenzione agli aspetti che riguardano l'informazione verso i consumatori, le remunerazioni, la contrattualistica e la privacy

(PRIMA PARTE)



Insurance Europe, la federazione delle associazioni nazionali delle compagnie di assicurazione e riassicurazione in Europa, con i suoi 34 membri (tra cui anche l'Ania) è uno degli organismi di maggiore rappresentanza delle imprese del mondo assicurativo.

Come di consueto, anche per il 2013-2014, l'associazione ha pubblicato un proprio report che, con lo sguardo attento di un organismo in grado di cogliere le peculiarità del mondo assicurativo e le differenze operative rispetto agli altri settori del mercato finanziario, descrive le sfide, i dibattiti, ma anche i traguardi legisla-

tivi raggiunti, così come lo stato dell'arte delle direttive europee emanate ed emanande.

Il Report, ripercorrendo i recenti interventi del legislatore europeo, analizza in maniera trasversale le aree di maggiore impatto e descrive, con esperta criticità, le riforme intraprese nelle tematiche più interessanti.

Con riguardo al vasto tema dell'informativa contrattuale, intrinsecamente legato alla distribuzione dei prodotti assicurativi, l'Insurance Europe è stata parte attiva negli attuali dibattiti in materia di *disclosure*, trasparenza e regole di condotta, sia a livello europeo sia internazionale, con l'obiettivo di contrastare inutili sovrapposizioni all'interno della legislazione sovranazionale (tra *Imd2*, *Priips* e *Mifid 2*) e, in un processo di sempre più vasta globalizzazione, di rafforzare l'integrazione tra la normativa europea e quella internazionale.

Priips, il rischio di sovrapposizioni

In questo contesto, l'Insurance Europe sostiene gli obiettivi dell'*Imd2*, volta a garantire maggiore trasparenza ai consumatori nel confronto tra i vari prodotti offerti sul mercato e nella valutazione di possibili conflitti di interesse, ad esempio mediante la disclosure sulle forme e l'origine delle remunerazioni agli intermediari, ma ritiene che tali obiettivi debbano seguire un approccio basato sulla *minima armonizzazione*, ovvero consentendo a ciascuno Stato di mantenere o attua-

re regole proprie in materia di conflitto di interesse e remunerazioni, che rispecchino anche le esigenze del mercato nazionale.

In questo tema si inserisce anche il *Regolamento Priips*, visto con favore dalla federazione assicurativa, a condizione che le informazioni previste (*Kid*) non vadano a sovrapporsi a quelle già richieste in forza della *Solvency II* e delle disposizioni nazionali vigenti, o che non risultino superflue come accade, ad esempio, nella recente proposta delle istituzioni europee di includere nel perimetro dei *Priips* anche le polizze vita in cui il rischio non è sopportato dal contraente. Per tale ragione, l'Insurance Europe sostiene l'applicabilità della regolamentazione *PRiIPs* solo con riferimento ai prodotti di investimento "confezionati", come del resto già previsto nella prima proposta del Consiglio europeo, ritenendo che un eccessivo ampliamento della norma finirebbe per svuotare i *Kid* del proprio valore, rendendoli meno adeguati rispetto all'informativa che essi intendono fornire.

Silvia Colombo
Benedetta Scotti

Studio Legale Zitiello e Associati

(La seconda parte sarà pubblicata su Insurance Daily di venerdì 13 febbraio)

COMPAGNIE

Arag festeggia i 50 anni di presenza in Italia

La compagnia di origine tedesca oggi ha 142 dipendenti e conta sulla collaborazione di quasi 1000 intermediari

Arag festeggia il traguardo dei 50 anni di attività in Italia. La compagnia specializzata nella tutela legale è cresciuta molto in questi decenni, affermandosi come uno tra i principali player operanti in questo ramo nel nostro Paese. Attualmente in Italia, Arag, che nel 2014 ha sfiorato i 100 milioni di euro di raccolta premi, ha 142 dipendenti, cui si aggiungono i quasi 1000 intermediari su tutto il territorio nazionale.

L'ingresso della compagnia nel nostro mercato ha avuto inizio nell'aprile 1965, quando la casa madre tedesca, che ha sede a Düsseldorf (e che a sua volta quest'anno raggiunge gli 80 anni di attività), ha aperto l'ufficio di Verona, città scelta per la sua posizione geografica, identificata come luogo ideale per assistere gli assicurati tedeschi che si recavano in Italia. Dall'assistenza ai soli cittadini tedeschi, fin dal 1966 l'offerta si è quasi subito evoluta nella proposta di polizze assicurative specifiche per il mercato italiano.

La compagnia, nella nota che celebra questo anniversario, ricorda come i primi anni siano stati molto impegnativi, "soprattutto perché gli italiani ignoravano totalmente il ramo tutela giudiziaria" (vecchia denominazione della tutela legale).

Per leggere la notizia completa clicca qui.

B.M.

COMPAGNIE

Groupama premia le migliori start up del Sud

Il progetto Think4south, rivolto ai giovani imprenditori, è focalizzato sul tema della prevenzione del rischio



Yuri Narozniak, vice direttore generale di Groupama Assicurazioni

Si chiama *Think4south* il progetto che **Groupama Assicurazioni** ha dedicato alle migliori nuove *start up* lanciate da giovani di età compresa tra i 18 e i 35 anni residenti nel sud d'Italia (Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia). L'obiettivo dell'iniziativa è quello di trasformare delle buone idee in opportunità di lavoro, con particolare attenzione per quelle aree del Paese dove esiste un maggior tasso di disoccupazione.

Think4south è focalizzato sulle tematiche della prevenzione del rischio. In particolare saranno premiati progetti (prodotti e/o servizi) che abbiano un forte

impatto innovativo e un business plan sostenibile, basati su tecnologie digitali avanzate e capaci di rispondere ai nuovi bisogni che stanno emergendo sul mercato. I vincitori beneficeranno di un contributo economico di 15 mila euro che dovrà costituire una base di investimento per lo sviluppo del progetto. Inoltre, avranno la possibilità di entrare nel programma di accelerazione di **Luiss Enlabs** *La fabbrica delle start up*, della durata di cinque mesi, oltre a poter contare sul supporto in termini di *know how*, *tutoring* e consulenza da parte dei partner del progetto.

Le candidature potranno essere inviate dal 12 febbraio fino al 15 maggio 2015 sul sito www.think4south.it, presentando un progetto che rientra tra le categorie: *Cambiamento climatico*, *Rischi Sanitari*, *Valorizzazione Territoriale*, *Mobilità e sicurezza*.

La selezione dei progetti vincitori sarà affidata a un comitato di valutazione composto dal top management di Groupama Assicurazioni, rappresentanti Luiss Enlabs, esperti di **Swiss Re** e **STMicroelectronics**.

"*Think4south* è in linea con la nostra mission aziendale di mettere servizi innovativi a disposizione dei clienti - spiega **Yuri Narozniak**, vice direttore generale di Groupama Assicurazioni - per migliorare la prevenzione del rischio e la resilienza e con la nostra dimensione di responsabilità sociale".

Beniamino Musto

PRODOTTI

La salute entra nel conto corrente

Sbarca sul mercato italiano un'offerta che coniuga una scontistica assicurativa e un piano sanitario gratuito

Il 53% degli italiani ha razionalizzato negli ultimi 12 mesi le spese per la salute; il 38% fa solo le visite indispensabili quando ne ha davvero bisogno; il 15% dichiara apertamente di effettuare meno controlli per motivi economici. Per dare una risposta ai dati rilevati dall'*Osservatorio Sanità UniSalute*, **Unipol Banca** ha inaugurato, sul mercato italiano, un'offerta di conto corrente che viene incontro alle famiglie che rinunciano alla cura e alla prevenzione sanitaria, offrendo ai propri clienti un piano sanitario gratuito che rimborsa i ticket per le prestazioni di alta specializzazione, permette di usufruire di tariffe agevolate per risparmiare sul costo delle prestazioni e fornisce servizi di prevenzione, assistenza e consulenza medica.

L'offerta, predisposta congiuntamente a **UniSalute**, società del gruppo **Unipol** specializzata in assistenza sanitaria, prevede due diversi piani sanitari gratuiti, rinnovati automaticamente di anno in anno e abbinati a due tipologie di conto della linea *Valore Comune*, conto *Valore Plus* e conto *Valore Extra*.

I piani permettono di ottenere il rimborso integrale del ticket per le prestazioni sanitarie che incidono di più sul bilancio familiare, quali la mammografia, la risonanza magnetica, la scintigrafia o la laserterapia. Il servizio consente di accedere a un network di strutture convenzionate UniSalute per effettuare visite specialistiche, altri accertamenti diagnostici e trattamenti fisioterapici in tempi rapidi, fissando un appuntamento tramite il sito o l'app di *UniSalute*, e risparmiando sul costo delle prestazioni extraricovero.

I piani, attivabili da ogni intestatario del conto corrente, di età non superiore ai 75 anni, offrono anche consulenza e assistenza medica tramite numero verde dedicato.

L.S.



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