

TREN D

Fatti, fenomeni, studi, ricerche che fanno tendenza

PRESTITI: CESSIONE DEL 5° LA NUOVA FRONTIERA

Da prodotto di nicchia, praticamente riservato ai dipendenti pubblici, il finanziamento basato sul quinto dello stipendio diventa di massa. Si apre un mercato di grandi potenzialità che coinvolge banche e assicurazioni. Ecco, da un'indagine di NMG per Investire condotta interpellando i numeri uno, come si stanno attrezzando i grandi protagonisti di questa nuova competizione

■ a cura di NMG

La cosiddetta cessione del V (Quinto) per anni è rimasta un prodotto di nicchia in quanto tipologia di finanziamento dedicata soltanto ai dipendenti pubblici. Recentemente la possibilità di ottenere finanziamenti fino ad un quinto dello stipendio è stata concessa sia ai dipendenti privati che ai pensionati, allargando in questo modo la base dei potenziali clienti.

Oggi la cessione del V si trova ad essere un prodotto non per pochi specialisti, ma di interesse da parte di molti operatori sul mercato, sia per l'allargamento del target clienti potenziali sia perché la propensione degli Italiani ad indebitarsi sta crescendo in modo consistente. Anche il settore assicurativo sta mostrando molto più interesse nei confronti delle coperture obbligatorie legate a questo tipo di finanziamento rispetto al passato. Nuovi operatori assicurativi stanno entrando in questa area di business fino a poco tempo fa dominata solo da poche compagnie, talora in partnership con gli specialisti del mercato.

Stanno cambiando i fondamentali del marketing della cessione del V: il business sta diventando più moderno, il prodotto si semplifica, i processi gestionali stanno diventando più efficienti e soprattutto si va verso una formula di finanziamento venduta come le altre allo sportello bancario. Si assiste a processi di miglioramento della qualità della distribuzione anche attraverso una migliore tecnologia presso i punti di vendita. Inoltre la

partnership con la compagnia di assicurazione diventa più strategica, perché può essere una leva più o meno efficace di redditività del business.

Come si sono attrezzati per rimanere competitivi gli operatori storici del mercato?

NMG, SOCIETÀ DI CONSULENZA SPECIALIZZATA NELLA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI FINANZIARI E ASSICURATIVI, HA INCONTRATO PER INVESTIRE ALCUNI DEGLI OPERATORI STORICI DEL SETTORE: RENATO AMATO, RESPONSABILE COS, FINECO PRESTITI; DOMENICO GUIDI, CONSIGLIERE DELEGATO UNIFIN, MASSIMO MINNUCCI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI KTESIOS E VINCENZO GIACOMINI, DIRETTORE GENERALE DI PRESTITALIA.

NMG: Quali sono oggi le sfide per un operatore storico del settore?

Renato Amato (Fineco)

Fineco Prestiti rappresenta un leader di questo mercato con una quota di mercato intorno al 13%, la cui mission e strategia di crescita sono in fase di ridefinizione a seguito dell'acquisizione da parte del gruppo Unicredit. Cambierà il nostro brand, ma cosa non cambierà sarà la politica di credito, severa, ma orientata alla redditività del business. La nostra sfida sarà quella di continuare a crescere mantenendo il nostro rigore nell'erogazione in un contesto sempre più competitivo. Nel 2008 punteremo sul rafforzamento dei nostri negozi sul

continua a pagina 12

segue da pagina 11

territorio dove opereranno circa 80 agenti in attività finanziarie.

NMG: Cosa è fra le altre cose che vi rende diversi dai concorrenti?

Renato Amato

Sicuramente il nostro rapporto strategico con una compagnia specializzata, che soprattutto in questo contesto di mercato diventa fondamentale per lavorare con degli "economics" consistenti. Chi opera con tante compagnie di assicurazione rischia di non avvantaggiarsi delle sinergie di redditività sviluppabili con un partner assicurativo forte. Siamo anche impegnati nello sviluppo di prodotti innovativi quali il prodotto "Mutuo On-Off" che ha anticipato molto dei contenuti della nuova finanziaria.

NMG: Come sta cambiando il modello di business per un operatore storico?

Domenico Guidi (Unifin)

Unifin è un operatore che lavora sul mercato fin dai primi anni Settanta, ed è sicuramente fra coloro che hanno creato il mercato della cessione del V in Italia. Nonostante la legislazione sia sempre la stessa, le regole del gioco stanno cambiando fortemente rispetto al passato e molti operatori se vogliono rimanere competitivi devono rinnovarsi e trovare nuovi modi per crescere. L'ingresso nel capitale al 70% da parte del Banco Santander, sicuramente ci permetterà di avvantaggiarsi di sinergie operative che miglioreranno qualitativamente la nostra offerta. Il brand Sandander ci aiuterà sicuramente ad ampliare la nostra rete di distribuzione attirando nuovi agenti.

NMG: Ktesios lavora molto in convenzione con le pubbliche amministrazioni (ministeri, università, Asl, province..). Come vede l'evoluzione invece del lavoro non tradizionale (privati, soprattutto di imprese medio-piccole)?

Massimo Minnucci (Ktesios)

L'apertura del mercato a privati e pensionati modifica completamente l'approccio distributivo del prodotto Ces-

sione del Quinto ed apre concretamente a nuove opportunità. I processi distributivi che per cinquant'anni hanno caratterizzato questo particolare prodotto si trovano oggi ad essere farrinosi e inadeguati e questo limita molto le potenzialità di crescita del mercato. In altre parole, la crescita è inferiore a quanto si pensi proprio perché il processo distributivo è inadeguato ed il quadro legislativo non lo facilita di certo, burocratizzandolo e accrescendo i costi di un prodotto che è già di per se complesso.

NMG: Come cambia la distribuzione di questo prodotto? Ovvero, come riesce Ktesios, operatore storico del comparto, a rimanere competitivo?

Massimo Minnucci

Devono necessariamente accorciarsi le catene della distribuzione: l'approccio business-to-business (dialogando attraverso una rete con le imprese e soprattutto con le pubbliche amministrazioni), si evolve in uno business-to-consumer più tipicamente retail, con un bacino d'utenza che potenzialmente triplica i precedenti 3-4 milioni di fruitori del servizio. In questo ambito la necessità di aprire nuovi canali e di collaborare con operatori che propongono altri prodotti è assoluta. Penso al mondo del credito al consumo e alla grande distribuzione: a un nuovo, vero mercato retail. Ktesios si sta muovendo con decisione in questa direzione, potendo già contare su prodotti creati ad hoc per i nuovi spazi di mercato che si sono aperti, ad esempio il prodotto Small business pensato per i dipendenti delle piccole imprese.

NMG: Come sta cambiando la distribuzione del prodotto "Cessione del V"?

Vincenzo Giacomini (Prestitalia)

Il mercato della cessione del V è stato storicamente caratterizzato dalla presenza, come operatori, degli Istituti Finanziari specializzati e di una miriade di mediatori che agivano sul territorio al fine di procacciare le operazioni di finanziamento, con una catena spesso estremamente lunga, caratterizzata anche dalla presenza di più di un



Domenico Guidi
UNIFIN

CONSIGLIERE DELEGATO

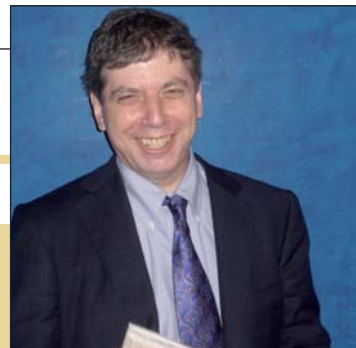


Massimo Minnucci
KTESIOS

AMMINISTRATORE DELEGATO

Qui New York

■ di Coleman S. Kendall*



Ma gli Stati Uniti sono in recessione?

Si è molto discusso in questo periodo chiedendosi, sui giornali e nei notiziari, se gli Stati Uniti siano o meno in recessione. Sfortunatamente, la parola "recessione" rientra fra quelle che la gente usa spesso, anche se non ne conosce a fondo il significato.

Qualche opinionista ritiene che si possa parlare di recessione a fronte di almeno due trimestri consecutivi con crescita negativa. Non è così. L'agenzia nazionale americano per la ricerca economica (NBER, National Bureau of Economic Research, www.nber.org/cycles), l'organo che stabilisce quando effettivamente una recessione ha inizio e ha fine, afferma che "recessione è un significativo e generalizzato declino nelle attività, non limitato a uno spazio temporale di po-

chi mesi e percepibile nella produzione industriale, nell'occupazione, nei redditi reali e nel commercio, sia all'ingrosso che al dettaglio".

Mentre nessuno può sapere cosa ci porterà il futuro, ad ora si possono osservare solo lontanamente dati che possano essere coerenti con il concetto di recessione. Durante una recessione "tipica" il livello dell'occupazione (il numero, cioè, degli americani che ha un posto di lavoro) cala di circa l'1,1%, il che significa circa 1,5 milioni di posti di lavoro, nell'economia odierna. A gennaio il numero delle persone impiegate è effettivamente calato, per la prima volta dopo alcuni anni, di 18.000 unità. È possibile senz'altro che i dati degli ultimi mesi possano essere rivi-

sti, ma sarebbe comunque necessario un ulteriore calo del livello di occupazione di un milione di posti di lavoro (o 150.000 posti persi al mese per i prossimi sei mesi) per parlare effettivamente di recessione. Cifre non dissimili sono ipotizzabili per la produzione industriale come per le altre categorie monitorate dal NBER. Per quanto un declino simile sia possibile, a mio avviso si tratta di uno scenario decisamente pessimistico.

Dal taglio dei tassi al 3% ad opera della FED nel mese di gennaio ci si aspetta uno stimolo all'economia tra il 2008 ed il 2009 (è opinione diffusa all'interno della FED che la modifica ai tassi d'interesse abbia un'effettiva efficacia sull'economia da 6 a 18 mesi dopo). In secondo luogo il Congresso

ha recentemente approvato un significativo pacchetto di stimolo fiscale, circa l'1% del PIL. La spedizione degli assegni di sostegno ai lavoratori avrà inizio presumibilmente tra maggio e giugno.

La situazione economica che vedo in questi giorni mi ricorda un po' un vecchio film Western, con la diligenza attorniata dal pericolo (la crisi del mercato immobiliare e dei mutui subprime al posto degli indiani con arco e frecce) ma la cavalleria degli Stati Uniti è stata allertata. Credo nel lieto fine di questo film, con la cavalleria che arriva per tempo in difesa della diligenza ed evita la recessione.

*Economic Strategies,
New York
c.kendall@estrats.com

mediatore.

La tendenza attuale, al contrario, è verso una crescente disintermediazione. La necessità di accorciare la catena distributiva è determinata dalla crescente competitività in un mercato dove si sono affacciati nuovi competitors, estremamente agguerriti, come è il caso delle Banche anche non specializzate. Stanno inoltre giocando un ruolo determinante le Convenzioni Inpdap e Inps che, a fronte di una marginalità ridotta, obbligano a rivedere, snellendole, le modalità di distribuzione del prodotto.

Il tutto in un contesto dove, anche da parte del legislatore, è emersa la volontà di limitare il ruolo dei mediatori.

NMG: Dopo la grande crescita del segmento pensionati, che un po' ha drogato il mercato, quali evoluzioni prevede nel medio periodo per questo business?

Vincenzo Giacomini

Nel medio periodo il mercato della cessione del quinto vedrà sicuramente, accanto al consolidamento del settore pensionati, il proseguire dello sviluppo del comparto dei dipendenti di Aziende private.

In generale si può ipotizzare un trend più che positivo per il prossimo triennio, con una crescita a doppia cifra nel settore. Ciò sia alla luce di un target in espansione, con la possibilità di proporre la cessione del quinto a nuove fasce

di clientela, che in considerazione di una più agevole possibilità di accesso al prodotto. In altre parole più clienti potenziali in un mercato sempre più sfidante e competitivo.

NMG HA INCONTRATO ANCHE ALCUNI DEI NUOVI OPERATORI DEL SETTORE: GUALTIERO TERZI, AMMINISTRATORE DELEGATO BNL FINANCE, ALESSANDRO FRACASSI, AMMINISTRATORE DELEGATO GRUPPO MUTUIONLINE E LUCIANO AMBROSONE, RESPONSABILE DELL'UFFICIO FINANZIAMENTI PER PRIVATI DEL GRUPPO INTESASANPAOLO E ANDREA POLETTI, DIRETTORE GENERALE DI CONSUM.IT (MPS),

continua a pagina 15

Mondo ETF

DEBUTTANO I PRIMI ETF STRUTTURATI SULL'INDICE S&P/MIB

Dal 11 febbraio 2008 sono entrati in negoziazione "Sgam Etf Leveraged S&P/MIB", "Sgam Etf XBear S&P/MIB" e "Sgam Etf Bear S&P/MIB", tutti inseriti sul segmento Oicr strutturati del mercato ETFplus. Con il lancio di questi prodotti la società Sgam Index S.A. entra nel mercato italiano degli Etf. Andando nel dettaglio lo Sgam Etf Bear S&P/MIB ha come obiettivo la replica di un portafoglio di riferimento ottenendo, entro il tetto massimo del 100%, un'esposizione giornaliera inversa sia al rialzo sia al ribasso dell'indice S&P/Mib Total Return. In particolare viene utilizzato un moltiplicatore per il calcolo dell'esposizione giornaliera del portafoglio di riferimento all'Indice. Tale moltiplicatore può essere revisionato ogni trimestre solare. In merito al valore del moltiplicatore, si precisa che esso deve essere compreso tra 0,50 e 1,5. Considerando la formula matematica l'esposizione inversa realizzabile mediante l'applicazione del moltiplicatore (nei limiti sopra indicati) risulta compresa tra un livello minimo del 50% ed un livello massimo del 100%. Lo Sgam Etf XBear S&P/MIB vuole invece replicare un portafoglio di riferimento e ottenere, entro il tetto massimo del 200%, un'esposizione giornaliera inversa (in senso opposto), variabile ed amplificata sia al rialzo sia al ribasso dell'indice S&P/Mib Total Return.

■ NEGLI USA PRONTA A NASCERE LA NUOVA GENERAZIONE DI ETF La Sec, una sorta di Consob

americana, ha dato il via libera alla diffusione della prossima generazione di Etf di tipo attivo. Si tratta di fondi quotati agganciati a indici costruiti su criteri di selezione di tipo quantitativo, cioè statistici su dati di bilancio, che lasciano una certa discrezionalità al gestore. Tra gli emittenti più attenti a questa nuova offerta per il mercato spicca Invesco PowerShares che ha messo in cantiere quattro Etf, tre azionari e uno obbligazionario. La nuova tipologia viene considerato l'ultimo passo del processo evolutivo dello sviluppo entusiasmante del fenomeno Etf. Si arriva quindi al concetto di fondo quotato (Exchange traded fund) in senso stretto: il fondo potrà avere un gestore che sceglie i titoli con una certa libertà, anche su base settimanale. La novità è che anche il fondo non strettamente indicizzato diventa quotato e negoziabile in continua sulle Borse.

■ IN EUROPA GLI SCAMBI MENSILI A 22,55 MLD EURO

Nell'ultimo report sul mondo europeo degli Etf curato da Lipper emerge che il mercato degli Etf nel 2007 è salito a una media mensile di scambi di 22,55 miliardi di euro, pari a un incremento del 66,35%, con la Germania che vanta la quota di mercato più alta (34,02%), seguita dall'Euronext Parigi (23,82%) e da Borsa Italiana (11,54%). In particolare il tasso di crescita registrato da Borsa Italiana sia stato del 79,11%, contro +35,31% della Germania, +120,33% di Euronext Parigi, +58,74% di Londra, +50,05% della Svizzera, +245,43% di Euronext Amsterdam e +133,90% di Stoccolma. La

performance migliore, fra il 29 dicembre 2006 e il 31 dicembre dell'anno scorso, l'ha fatto segnare l'iShares Msci Brasile USD, con un progresso del 60,60%, seguito dall'iShares Msci Turkey UDS (+56,45%) e dal Lyxor Etf Turkey (+55,85%). Il peggiore Etf del 2007, invece, è stato l'iShares DJ Stoxx 600 Real Estates (-34,15%), seguito dall'iShares Ftse Epra/Nareit US Property Yeld (-27,48%) e dall'EasyEtf Ftse Epra Eurozone (-26,02%).

■ CRESCE L'OFFERTA DI POWERSHARES CON GLI ETF DYNAMIC

Tra le ultime novità sbarcate sul segmento Oicr aperti indicizzati - classe 2 del mercato ETFplus di Borsa Italiana rientrano due nuovi Etf di PowerShares Global Funds Ireland plc. Si tratta dei "PowerShares Dynamic Europe Fund" e "PowerShares Dynamic Italy Fund". Questi Etf hanno l'obiettivo di replicare la performance dei rispettivi indici benchmark. Il primo è il QSG Europe: sulla base della metodologia multi-factor QSG (che effettua il ranking delle società in funzione di 14 fattori al fine di individuare quelle che presentano il maggiore potenziale di crescita) vengono selezionate le 250 società con ranking migliore tra le 1000 società a maggiore capitalizzazione quotate sui principali mercati europei. Il secondo indice benchmark è il QSG Italy: sulla base della metodologia descritta sopra vengono selezionate le 32 società con ranking migliore tra quelle domiciliate o quotate in Italia. La commissione di gestione per tutti gli Etf è pari allo 0,75%.

■ DA DB X-TRACKERS ETF LIQUIDITA'

IN DOLLARI E STERLINE Db x-trackers II ha lanciato gli Etf liquidità in dollari e sterline, denominati al "DB X-Trackers II Fed Funds Effective Rate Tri" e "DB X-Trackers II Sonia Total Return Index", che hanno trovato posto nel segmento Oicr aperti indicizzati - classe 1 del mercato ETFplus. Il Fed Funds Effective Rate Tr index è un indice calcolato e diffuso giornalmente da Deutsche Bank che intende rappresentare l'evoluzione di un importo nominale che si rivaluta giornalmente in base al Federal funds effective rate calcolato e diffuso dalla Federal Reserve Bank of New York. Tale tasso rappresenta la media ponderata per montanti dei tassi effettivamente trattati sul mercato interbancario dei fed funds per depositi fino al giorno di apertura seguente (overnight). E' un indice di tipo total return che considera la capitalizzazione degli interessi maturati. Il Sonia Tr Index è un indice calcolato e diffuso giornalmente da Deutsche Bank che intende rappresentare l'evoluzione di un importo nominale che si rivaluta giornalmente in base al tasso Sonia (Sterlin Overnight Index Average) calcolato e diffuso dalla Wholesale Markets Brokers' Association. Tale tasso rappresenta la media ponderata per montanti dei tassi effettivamente trattati sul mercato interbancario londinese dai membri del WMBA per depositi fino al giorno di apertura seguente (overnight) del valore minimo di 25 milioni di sterline. E' un indice di tipo total return che considera la capitalizzazione degli interessi maturati.

segue da pagina 13

NMG: Quale è il modello di business di BNL Finance?

Gualtiero Terzi (BNL)

Bnl Finance è una realtà giovane, ma che già a fine 2007 ha erogato oltre Euro 120 milioni fra cessione del V e delegazioni di pagamento. Ad oggi la nostra forza sta negli accordi che abbiamo sviluppato con Inpdap ed Inps che ci hanno permesso di avere una posizione di assoluta leadership nel mercato dei finanziamenti ai pensionati.

NMG: Quali sfide e opportunità di crescita per il 2008?

Gualtiero Terzi

Due sono le nostre sfide: vendere la cessione del V tramite le agenzie della banca e modernizzare il prodotto. L'opportunità per il 2008 sarà quella di aumentare sensibilmente le vendite nel momento in cui il prodotto diventa semplice da proporre, da capire e più trasparente. Ad oggi le filiali intermediano circa il 20% del nostro erogato. La nostra sfida è far sì che i nostri prodotti possano essere proposti allo sportello con la stessa facilità ed efficacia degli altri prodotti di finanziamento. Stiamo investendo in formazione e processi per poter vincere questa sfida e creare una best practice sul mercato.

NMG: Quali sono i punti di forza dell'outsourcing nella cessione del V?

Alessandro Fracassi (Mutuonline)

Come Gruppo MutuiOnline, abbiamo sviluppato una unità di specializzata nel fornire servizi chiamata Centro Lavorazioni Cessioni circa due anni fa, ovvero un back-office con oltre 50 addetti che offre a primari operatori del settore una gestione amministrativa e burocratica efficace. Riteniamo che l'outsourcing dei processi amministrativi diventi sempre più strategica in questo contesto in cui si vuol far diventare la cessione del V un prodotto finanziario più qualificato e venduto anche allo sportello bancario. Infatti solo coloro che avranno i processi informatizzati e strutturati in modo effi-

ciente riusciranno a rendere la cessione del V vendibile anche dal personale di sportello.

NMG: Quale convenienza a scegliere l'outsourcing?

Alessandro Fracassi

Oltre ad essere praticamente indispensabile per chi vuole vendere tramite sportello, l'outsourcing risulta un modo per garantire la compliance e contenere i costi sia a vantaggio del cliente che dell'ente erogatore. Tra l'altro, grazie ai principi contabili IFRS, in molti casi il costo delle istruttorie esternalizzate è capitalizzabile, riducendone l'impatto sul conto economico. Il tema costi in questo momento di abbassamento dei margini è una variabile fondamentale. La nostra tecnologia è avanzata con un sistema di workflow efficiente.

NMG: Quale è stata la ragione che ha spinto una grande banca a proporre la cessione del V allo sportello?

Luciano Ambrosone (Intesasanpaolo)

Proprio perché siamo una grande banca dobbiamo essere in grado di offrire tutti i prodotti finanziari allo sportello bancario. La nostra offerta è però al momento solo dedicata ai pensionati, dal momento che li riteniamo un target interessante a basso rischio. Oggi gli anziani hanno molta più progettualità rispetto al passato, e un maggiore propensione ad utilizzare forme di finanziamento protette. Il nostro prodotto Prestito Personale Inps rappresenta una risposta comoda ed efficace che facilita l'accesso al credito. La vendita allo sportello è la nostra sfida per far diventare il prodotto cessione del V più di qualità e più conveniente per il cliente. Infatti la vendita tramite sportello fa abbassare i costi del prodotto che fra l'altro per essere venduto in banca deve avere caratteristiche di semplicità e trasparenza (abbiamo fatto importanti sforzi per migliorare il linguaggio). L'obiettivo della nostra banca è quindi quello di modificare questo mercato in modo strutturale creando un nuovo marketing del prodotto.

continua a pagina 15



Vincenzo Giacomini
PRESTITALIA
DIRETTORE GENERALE



Gualtiero Terzi
BNL FINANCE
AMMINISTRATORE DELEGATO

segue da pagina 13

NMG: Quanto dura il processo di vendita allo sportello?

Luciano Ambrosone

Abbiamo fatto un accordo con l'Inps che ci permette di avere tutte le informazioni utili per l'erogazione del prestito in tempi rapidi. Entro poche ore dalla domanda il cliente riceverà un SMS con la risposta di concessione del finanziamento. Una percentuale assai elevata dei prestiti erogati fino ad oggi si sono perfezionati nel giro di sole 48 ore. Questo processo di vendita rientra nel nuovo paradigma di concezione del credito alle famiglie da parte del nostro gruppo.

NMG: Quali strategie d'ingresso per un nuovo player come Consum.it?

Andrea Poletto (Consum.it)

Il 2007 è stato il primo anno di attività per noi nella Cessione del V, crediamo che il mercato stia profondamente cambiando: la nostra strategia è quella di portare la distribuzione all'interno degli sportelli del gruppo Mps. Crediamo che questo mercato diventerà più trasparente, e che la Cessione diventerà un credito più responsabile, trattato come un prestito personale dedicato a particolari categorie (dipendenti pubblici e pensionati, ma anche i dipendenti provati delle aziende che intrattengono un rapporto di fido con il gruppo Mps).

NMG: Quali sfide e opportunità vedete in questo mercato?

Andrea Poletto

Le opportunità riguardano soprattutto il completamento della gamma con prodotti adatti ad una clientela mass-market che la banca non potrebbe servire, ampliando così un business vede già impegnata banca Antonveneta (attraverso delle mandatarie) e, seppur in misura minore, BiverBanca. La sfida che riguarda tutti gli operatori non può prescindere dai prezzi: quando la Cessione sarà normalmente distribuita agli sportelli, il costo non potrà che scendere.

ECCO ORA LA VISIONE DI TRE COMPAGNIE DI ASSICURAZIONI ATTIVE NELLA CESSIONE DEL V: GIUSEPPE CARUSO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI NETINSURANCE, RAFFAELE BASILE, DIRETTORE CANALI DIREZIONALI DI HDI E MASSIMO MARCHIGIANI, RESPONSABILE DIREZIONE VITA DI VITTORIA ASSICURAZIONI

NMG: Come fa Netinsurance a distinguersi dalla concorrenza?

Giuseppe Caruso (Netinsurance)

Non caratterizziamo la nostra presenza sul mercato attraverso tariffe più basse, ma abbiamo costruito la nostra leadership facendo rilevanti investimenti così da diventare, per i nostri clienti, un vero partner fornitore di prodotti e di servizi. Il nostro obiettivo è quello di aiutare i clienti a vendere di più, più facilmente e in tempi più rapidi. Abbiamo sviluppato un database, denominato Garf, che include informazioni sulla maggior parte delle aziende del mercato su cui vengono effettuate, da oltre 800 operatori creditizi sparsi sull'intero territorio nazionale, oltre 25 mila consultazioni gratuite alla settimana. Dal database, la struttura creditizia può verificare in tempo reale se il finanziamento è assicurabile e fino a che importo può essere estesa la garanzia. Stiamo ancora investendo sui processi di selezione del rischio attraverso un progetto di durata biennale per la realizzazione di un sistema esperto di valutazione del rischio che possa offrire al consulente sul territorio informazioni indispensabili per velocizzare il processo di vendita. Una maggiore efficacia degli strumenti messi a disposizione del punto di vendita possono migliorare anche la sinistrosità consentendoci di poter costruire un pricing ancora più personalizzato sul singolo cliente retail.

NMG: Quali suggerimenti darebbe a un nuovo operatore assicurativo?

Giuseppe Caruso

Il mercato non è ampio ed il livello di competizione è già elevato. Quello che tengo a sottolineare e che si tratta di

continua a pagina 18



Alessandro Fracassi
MUTUIONLINE
AMMINISTRATORE DELEGATO



Giuseppe Caruso
NETINSURANCE
AMMINISTRATORE DELEGATO
E DIRETTORE GENERALE

Mondo Alternativo

■ PER HSBC ASSET IN DIFFICOLTÀ MRGLIO DI M&A

Secondo il gruppo di investimenti alternativi di Hsbc, nel 2008 gli asset in difficoltà rappresenteranno un buon investimento per i fondi hedge, mentre le operazioni di compravendita legate alle attività di M&A perderanno consistenza a causa dello scoppio della crisi del credito.

Non si può certo dire che il mondo alternativo abbia segreti per Hsbc visto che gestisce 52 miliardi di dollari di asset tramite fondi hedge e altri veicoli. In particolare è stato sottolineato che le condizioni creditizie sempre più sfavorevoli continueranno a gravare sull'industria degli hedge fund, mettendo in ginocchio molti fondi. Le transazioni legate alle attività di fusione e acquisizione avevano portato risultati brillanti nel 2006 e 2007, ma quest'anno la musica è destinata a cambiare.

L'elevata volatilità, scatenata dallo scoppio della bolla dei mutui subprime americani, rappresenterà un'enorme opportunità di guadagno per i top fund manager, offrendo rendimenti più alti. "E' ancora troppo presto per dire quando si toccherà il fondo", ha dichiarato Frank Packard, a capo del gruppo di investimenti alternativi Hsbc nell'Asia del Nord. "Il prossimo obiettivo sono gli asset in crisi ... Altri fondi subiranno collassi quest'anno, ma altri avranno ritorni molto buoni".

■ UN FLOP DA HOLLYWOOD

Circa un anno fa Investire segnalava che i fondi alternativi nell'andare in cerca di nuove forme di investimento stavano accelerando nella moda di investire in massa a

Hollywood per finanziare i film che puntavano a diventare colossali. Ora è tempo dei primi bilanci. E i numeri non sono certo da blockbuster dei ritorni. Mentre in autunno alcuni addetti ai lavori stimavano potenziali performance tra il 15% e il 25%, l'industria di Hollywood ha generato ritorni per gli hf inferiori al 10%. Con alcuni flop ad appesantire gli umori dei gestori di fondi speculativi, causati dai buchi aperti negli ultimi anni da film come i conosciuti il "Poseidon", rifacimento dell'"Avventura del Poseidon", "Maria Antonietta" e "Doom", tratto dall'omonimo gioco elettronico. Nel caso del sequel di "Una settimana da Dio" il film è costato 250 milioni di dollari mentre al box office ha incassato "appena" 173 milioni.

■ I FONDI PENSIONE USA HANNO VOGLIA DI FDF EUROPEI

I fondi di hedge fund europei stanno prendendo vantaggio sulla crescente domanda proveniente da fondi pensione americani, preoccupati dai rischi nel fare investimenti diretti in singoli fondi alternativi. Gam del gruppo bancario svizzero Julius Bear ha aperto il proprio fondo di hedge a investitori americani più volte negli ultimi due anni, con un'ultima tranche da 750 milioni di dollari (513 milioni di euro) ricevuta dal South Carolina Retirement System. Man Investments, parte del provider britannico di investimenti alternativi Man Group, ha rafforzato il suo staff in America mentre la svizzera Gottex lo scorso mese ha contattato Merrill Lynch per trovare un chief investment officer per

gli Stati Uniti. Anche Permal Group, il braccio degli hedge fund di Legg Mason sta assumendo. L'interesse dei fondi pensioni statunitensi per i fondi di hedge è criticato dal mondo accademico che ne contesta i costi a fronte di rendimenti mediamente inferiori agli hedge fund single manager. Ma i fondi pensioni sono più preoccupati a limitare i rischi e i fondi di hf danno più garanzie grazie alla diversificazione.

■ E' BOOM DEI FONDI DI FONDI HEDGE

Mentre diversi asset perdono valore negli ultimi mesi per la crisi del credito, i fondi di hedge fund hanno incrementato il proprio valore. Secondo i dati pubblicati da InvestHedge, gli asset in gestione da fondi di hedge fund sono saliti del 30% a 3,1 miliardi di dollari (896 miliardi di euro), approssimativamente metà del totale degli asset sotto gestione di tutti i fondi alternativi. La crescita si è concentrata sui fondi più grandi. Il tasso di incremento nel 2007 è stato leggermente superiore al 2006 e due volte più alto di quello del 2005.

■ LONDRA CAPITALE DEI FONDI SUGLI EMERGENTI

I nuovi hedge fund che puntano sui mercati emergenti stanno scegliendo sempre di più Londra come base operativa secondo quanto raccolto da Hedge Fund Research di Chicago. Dei nuovi fondi il 31% sceglie Londra, il 27% domicilio negli Stati Uniti, poi Hong Kong e Australia, rispettivamente il 6 e il 5%. Tra i fondi alternativi con base la capitale inglese spiccano GLG Partners Inc.'s, con 5 mi-

liardi di dollari di capitale nel fondo Emerging Markets e lo Sloane Robinson LLP's di dimensioni simili. Sempre secondo Hedge Fund Research, ci sono più di 950 hedge fund specializzati in mercati emergenti.

■ GLI ATTIVISTI PUNTANO SULL'EUROPA

Alcune società americane hanno creato hedge fund attivisti con cui andare all'attacco delle società europee sottovalutate. Tra i nomi chiacchierati per questo nuovo business c'è quello di Guy Wyser-Pratte, arbitraggista famoso a New York che si è messo insieme al fondatore di Knight Vinke Asset Management per il lancio di un nuovo fondo attivista per puntare sulle compagnie del Vecchio Continente. Il fondo che sarà gestito direttamente in Europa ha l'obiettivo di raccogliere un miliardo di dollari.

■ DA MORNINGSTAR NUOVI RATING E INDICI

Morningstar, provider leader di ricerche, rating e dati indipendenti per investimenti, ha lanciato a febbraio il Morningstar Rating per hedge fund, l'indice Morningstar 1000 Hedge Fund Index e 17 indici basati sulle Morningstar Hedge Fund Categories. Analogamente ai famosi rating sui fondi comuni, il nuovo sistema di rating per hf usa una scala che va da una a cinque stelle. Ma invece di usare le categorie a seconda di quanto scelto dai gestori, Morningstar ha costruito una propria classificazione che divide, in base al ritorno aggiustato per il rischio, i fondi alternativi in 17 categorie.

Insider

■ di Luca La Ferla*



Il sogno: "Banda larga per tutti"

L'Election Day è stato deciso nonostante una legge elettorale definita "una porcata" dagli stessi autori. Mentre sto scrivendo, i "promessi sposi" si stanno lanciando ammiccamenti e ripensamenti, mi sembra il caso di vedere se tra un abbassamento delle tasse (impossibile) e un WLF... per tutti (altrettanto surreale), ci sia qualcosa da suggerire a coloro che da lassù pretendono di governare. L'Italia è a pezzi e lo sappiamo tutti. Clientelismi e consociativismo si sono trasformati in favoreggiamenti e inefficienze.

Come uscire da questa crisi esistenziale del Paese? Ripeto, i nostri politicanti usano i soliti strumenti di demagogia che vanno bene per tutte le stagioni, ma di una visione, di un disegno o, al limite, solo un'idea, neanche l'ombra. E' un classico: io sono meglio o, probabilmente, meno peggio dell'altro. Con questi qui che cercano sempre la Ola delle folle e/o degli amici-vassalli in Parlamento, non andiamo da nessuna parte. Qui ci vogliono scelte radicali, pro-

grammi d'investimento e di politica economica di medio-lungo periodo e... un sogno! Sì, perchè il problema dell'Italia è che è disincantata e senza ambizioni, se non quella dell'arricchimento e l'interesse personale. E' chiaro che la nostra classe politica non è un prodotto di qualche laboratorio di biotecnologia ma è la fotografia dello stato civico attuale del nostro Paese. Bene, come possiamo fare? La prima cosa è cercare di non votare chi non se lo merita (però è difficile con il Porcellum); secondariamente, riportare un po' di vis politica nella società civile e, infine, partecipare al nuovo sogno italiano attraverso proposte e attività che vadano nella direzione d'innovazione della società civile nei suoi diversi aspetti.

Tre parole magiche

Dove puntare per il futuro? Se dovessi pensare di sviluppare un programma politico individuando degli obiettivi primari, vedrei davanti a me tre parole magiche: ambiente, turismo culturale e banda

larga. Investire nell'ambiente vuol dire tante cose: riattivazione del concetto di res pubblica attraverso la tutela dell'ambiente, di valorizzazione del patrimonio del Paese, introduzione di concetti quali bilancio ambientale e finanza etica, investimenti nelle tecnologie per la conservazione di beni culturali di cui il Paese è colmo, valorizzazione delle professionalità legate a queste attività, sviluppo delle energie rinnovabili; il tutto all'interno di una primaria infrastruttura di telecomunicazioni in grado di offrire servizi di banda larga sulla maggior parte, se non la totalità, del territorio italiano.

Circolo virtuoso

L'obiettivo è quello di innescare un circolo virtuoso che trovi nelle dematerializzazione dei servizi la chiave vincente di un nuovo Rinascimento italiano e la trasformazione in chiave post moderna della società civile. Tuttavia una società civile di questo tipo richiede che la crescita dei cittadini sia intrapresa sin dalla scuola primaria e,

soprattutto, riaffermare il concetto di legalità e certezza della pena onde evitare che i soliti furbetti ne approfittino per rubare al prossimo venturo.

Scuola al centro

Ne consegue che anche la Scuola deve tornare al centro della società con tutto quello che questo implica. Insomma, per ricostruire questo Paese dobbiamo investire su nuove tecnologie, sui servizi e sul nostro patrimonio e, soprattutto, sul cittadino. Il tutto in un'ottica di efficienza ed efficacia degli interventi. Cosa c'entra tutto questo con la tecnologia? C'entra, c'entra. Infatti, la tecnologia e la rete sono gli elementi catalizzatori di questa sorta di rivoluzione di velluto. Sì, è un sogno... ma senza sogni questo Paese si piegherà su se stesso fino a rantolare, come un malato terminale destinato a morire giorno dopo giorno senza accorgersi della metastasi che lo sta uccidendo.

*Fondatore Digitaltrust

segue da pagina 16

uno business per specialisti molto diverso dalla CPI. Occorre pertanto creare un dipartimento specializzato e non gestirlo insieme agli altri business.

NMG: Quale criticità vede all'interno del mercato assicurativo?

Raffaele Basile (HDI)

Soprattutto quella rappresentata dalla dualità tra Inpdap e il mercato assicurativo: l'Inpdap infatti può oggi adottare dei criteri di costi senza essere soggetto agli obblighi normativi imposti alle compagnie

NMG: La crescita del mercato della Cessione del V è forte e stabile da qualche anno. Questo resta dunque un mercato in forte espansione?

Raffaele Basile (HDI)

La crescita degli ultimi due anni (oltre il 10%) è stata senz'altro drogata dai finanziamenti concessi ai pensionati, che hanno potuto accedere a questa forma di finanziamento a partire dal 2005 grazie alle modifiche apportate nel lo stesso anno alla legge 180 del 1950. Il Legislatore inoltre ha permesso anche ai lavoratori di aziende private di accedere alla Cessione del V. Devo

precisare che a tale forma di finanziamento i dipendenti di aziende private accedevano anche prima del 2005, ma le compagnie di assicurazioni fornivano la copertura solo a quelle operazioni relative a dipendenti di aziende di rilevanza nazionale o di provata solidità, escludendo tutte quelle che per dimensioni o per solidità patrimoniale non fornivano le stesse garanzie. Oggi pur essendo intervenuta questa importante modifica nulla si è modificato nella sostanza, in quanto non esistono elementi che possano garantire alle Compagnie di Assicurazioni una precisa valutazione del rischio.



Raffaele Basile
HDI

DIRETTORE CANALI
DIREZIONALI



Massimo Marchigiani
VITTORIA ASSICURAZ.

RESP. DIREZIONE VITA



Massimo Marchesi
UFI

SEGRETARIO GENERALE

Ultimo, e non marginale, elemento decisivo nella crescita del mercato della Cessione del V è il crescente indebitamento dei dipendenti della pubblica amministrazione. Questi ultimi, infatti, attraverso la Cessione del V e la delegazione di pagamento arrivano ad una soglia di indebitamento che in molti casi raggiunge il 50% della retribuzione.

NMG: Quale sarà la strategia di crescita di Vittoria nel 2008 in questo comparto? Sono previsti nuovi prodotti e/o servizi per i vostri partner?

Massimo Marchigiani (Vittoria Assicurazioni)

Vittoria Assicurazioni ritiene che il business delle coperture assicurative relative alla cessione del quinto dello stipendio o della pensione offra una grande opportunità di sviluppo non solo di natura commerciale.

Le nostre iniziative future si possono riassumere in tre punti fondamentali: specializzazione, servizio e tecnologia. Innanzitutto la specializzazione come conoscenza del mercato, sia delle sue esigenze di sempre sia di quelle che oggi emergono come novità nel settore, deve essere la più ampia e radicata possibile.

Il secondo fondamentale obiettivo che ci prefiggiamo è quello di offrire un livello di servizio più che adeguato, spinto cioè fino al punto di diventare vantaggioso competitivo.

Infine entra in gioco la tecnologia, riferita sia alle soluzioni informatiche sia alle soluzioni assicurative. Per quanto riguarda le prime, da più di un anno abbiamo messo in grado tutte le nostre agenzie di emettere direttamente i certificati di assicurazione. Per quanto riguarda le seconde, abbiamo sviluppato procedure di costante monitoraggio del portafoglio che ci consentono di valutare con precisione il grado assunto di esposizione ai rischi e di prestare altrettanta attenzione ad una efficace politica dei prezzi. Questo ci ha consentito tra l'altro di predisporre nuovi prodotti che lanceremo nelle prossime settimane e che metteranno in grado i nostri partner di aderire alle convenzioni con i principali enti previdenziali.

QUALI SCENARI CI SI PUÒ ATTENDERE DA QUESTO MERCATO? CON QUALE QUADRO LEGISLATIVO DOVRÀ MISURASI L'INDUSTRIA DELLA CESSIONE DEL QUINTO? NMG L'HA CHIESTO A MASSIMO MARCHESI, SEGRETARIO GENERALE DI UFI, L'UNIONE DELLE FINANZIARIE NON BANCARIE

NMG: Come vede l'evoluzione di questo mercato nel medio periodo?

Massimo Marchesi (Ufi)

Salvo i problemi relativi alla presenza di INPS e INPDAP, ci si può attendere uno sviluppo certo da parte del segmento dei pensionati. I potenziali fruitori del servizio sono infatti 8 milioni (cioè quello che possono contare su una pensione superiore alla minima, circa 520 euro). Aspettarsi fin da subito grandi performance dal segmento dei lavoratori privati è inverosimile: su un bacino complessivo di oltre 22 milioni di lavoratori infatti solo una parte è realmente finanziabile. Basti pensare che l'85% delle imprese italiane sono microimprese, e che oltre 5 milioni di lavoratori appartiene ad aziende con meno di 10 lavoratori. A ciò è necessario aggiungere che per l'azienda privata la Cessione del Quinto è un onere amministrativo: per le piccole aziende in particolare la gestione di una trattenuta non è semplice. UFI ha intavolato un discorso in questa direzione con Confindustria.

NMG: Quale contesto legislativo dovranno attendersi gli operatori?

Massimo Marchesi

La questione attiene ai progetti della Banca d'Italia sulla struttura delle reti, ovvero di 140 mila professionisti tra agenti e mediatori. È necessario a nostro avviso intervenire su questi soggetti, restringendo ai chi non possiede determinati requisiti l'accesso all'intermediazione della Cessione del Quinto. Faccio riferimento quello che doveva essere il DDL Pinza, ovvero la prerogativa di concedere l'intermediazione alle sole società di capitali con capitale di almeno 120 mila euro. Riteniamo che la pausa politica in atto possa essere utile, in riferimento ad un quadro normativo in piena ridefinizione. ■