

IL GIORNALE  
DEI CONSULENTI FINANZIARI

**BLUE  
RA  
TING**

# Il giro d'Italia di Clerical Medical

PARTE IL NUOVO ROADSHOW DELLA SOCIETÀ INGLESE

## **cover story**

L'AZIENDA PARLA AI PROMOTORI:  
MEGLIO IL PREMIO RICORRENTE

## **valzer delle poltrone**

NOVITÀ PER BANCA ESPERIA, COPERNICO,  
CREDIT SUISSE E MEDIOBANCA

## **speciale assoresi**

FIDEURAM SBANCA LE CLASSIFICHE  
BENE ANCHE MEDIOLANUM E FINECO

## **rete della settimana**

IL COAST TO COAST DI BANCA GENERALI:  
ABRUZZO, MOLISE, BASILICATA E PUGLIA

## **advisory**

LE STRATEGIE DI BANCA IPIBI  
ENTRO TRE ANNI IN BORSA

Renato Mendola,  
general manager di Clerical Medical Italia

mercoledì 30 maggio 2012  
Copia abbinata a "Soldi Economia Finanza e Personal Business"

Con i complimenti di  
ECHANGE TRADING FUNDS BY  
**LYXOR**  
SOCIETE GENERALE

Negli incontri con i promotori finanziari si parla di mercati, prodotti e norme

# Qui si investe con le unit linked

Prende il via il roadshow della compagnia assicurativa Clerical Medical

**Maria Paulucci**

È il caso di dirlo: se il gioco si fa duro, i duri delle assicurazioni cominciano a giocare. Un riadattamento del vecchio adagio che vale per esempio per Clerical Medical Investment Group Limited, società britannica con oltre 180 anni di esperienza nel settore. Oggi fa parte del gruppo Lloyds Banking, uno dei maggiori operatori di servizi finanziari in Europa. La storia - quella recente - è la seguente. "Una volta, le società erano due: da una parte Lloyds Banking, con la divisione Scottish Widows; dall'altra, Hbos - Halifax Bank of Scotland - con il braccio assicurativo Clerical Medical".

A riepilogare il passaggio degli ultimissimi anni è Matteo Gorini, strategic marketing manager del braccio italiano di Clerical Medical Investment Group. Nel 2008, in pieno cortocircuito da finanza globale, Lloyds Banking acquisisce Hbos. I primi rumor circa l'operazione fanno il giro della stampa britannica e mondiale pochi giorni dopo il crack di Lehman Brothers. L'opa risale al gennaio del 2009. "In questo modo", prosegue Gorini, "sul mercato del Regno Unito lo storico marchio Clerical Medical è confluito in Scottish Widows. È invece ancora utilizzato per designare il business assicurativo europeo". Il corporate center si trova in Germania. Altre due sedi sono in Austria, a Vienna, e in Italia, a Milano.

Clerical Medical ha appena dato il via a un roadshow in sei tappe che è iniziato il 23 maggio a Roma e che si chiuderà il 31 del mese a Catania. L'iniziativa, per

la società, è del tutto inedita. "A partire da quest'anno, abbiamo in programma di ripetere l'esperienza ogni dodici mesi". Un nuovo appuntamento nel calendario, dunque.

**Come mai questa novità? È forse per via della peculiare situazione del mercato?**

Sì, possiamo dire così. Si può cadere vittime della tentazione di interrompere i piani di risparmio. Il giro d'Italia in sei tappe - Roma, Napoli, Milano, Verona, Firenze e Catania - serve a noi per dire a chi ci ascolterà "tenete duro". La situazione di mercato di oggi magari tra cinque o sei anni si potrebbe rivelare un'opportunità.

**A giugno inaugureremo la nostra newsletter, un altro strumento per tenere informati gli investitori**

Matteo Gorini  
strategic marketing CM Italia

**Voi con chi avete accordi di distribuzione oggi in Italia? Ci può dare indicazioni, magari qualche nome e cognome?**

Nomi e cognomi, no. Posso dire che abbiamo accordi con più di cento banche di credito cooperativo, con reti di agenzie multimandato e con alcune reti di promozione finanziaria. Nelle sei tappe del roadshow prevediamo la partecipazione di 400 tra agenti assicurativi e promotori finanziari

in tutto. Nel contesto attuale, in un periodo di incertezza come quello che stiamo vivendo, noi abbiamo organizzato questo tour al fine di ribadire ai nostri distributori che siamo al loro fianco. Il tema sarà l'investimento, con le opportunità legate ai nostri prodotti. Spiegheremo ai distributori a cui il roadshow è rivolto come utilizzare i fondi a disposizione. Si tratta insomma di capire insieme come fronteggiare la crisi.

**Si parlerà però anche di cambiamenti normativi, è così?**

Parleremo di cambiamenti normativi e di nuova tassazione sul capital gain. Al momento la situazione appare abbastanza complicata, considerato che il quadro non è chiaro fino in fondo e che lo stesso governo guidato dal presidente del Consiglio Mario Monti attraverso decreti successivi sta spiegando come applicare le misure alle polizze. Investimenti e regolamentazione sono, volendo sintetizzare, i due macrotemi di cui si parlerà. Faremo luce sui prodotti ma anche sulle regole. E annunceremo qualche novità.

**La dica intanto anche a noi.**

Nel mese di giugno inaugureremo la nostra newsletter, che sarà un altro strumento per dare informazioni agli investitori sull'universo Clerical Medical, con un'attenzione particolare ai prodotti ma anche ai temi legati all'educazione finanziaria.

**I prodotti, dicevamo. Ci parli più diffusamente di quelli che offre Clerical Medical.**

Quello che noi proponiamo sono polizze unit linked con sottostan-

te fondi di investimento. Clerical Medical è sbarcata sul mercato italiano alla fine degli anni Novanta. All'epoca, la nostra "specialità" era il premio unico, da collocare tramite il canale bancario. L'accoglienza è stata molto buona, abbiamo registrato un certo successo e volumi più che soddisfacenti. Con il tempo, però, ci siamo spostati sui premi ricorrenti, facendo leva sul canale delle agenzie e delle reti di promozione finanziaria. In effetti, il tempo ha dimostrato che il premio ricorrente garantisce una maggiore stabilità. Come ci ha dimostrato l'andamento del mercato vita nel 2011 e nei primi mesi del 2012, il premio unico risente di più delle fasi negative. Inoltre il gap pensionistico e le esigenze di costruirsi piani di risparmio integrativi offrono prospettive di crescita nel lungo periodo per questi prodotti. Per queste ragioni, pur continuando a proporre anche soluzioni a premio unico, i nostri volumi sono oggi più legati a polizze unit linked con fondi di investimento a premio ricorrente.

**Notiamo che l'altro tema sarà la diversificazione. D'altro canto, soprattutto in un momento come questo, non si può non diversificare, no? Voi come declinerete questa indicazione? Che cosa ci può dire a riguardo?**

La diversificazione è uno stru-

mento essenziale al fine di limitare i rischi in un mondo volatile. I mercati, soprattutto negli ultimi due anni, hanno mostrato andamenti non proprio correlati. L'europeo, per esempio, ha sotto-performato gli altri mercati. È centrale costituire un portafoglio diversificato.

**Cos'è il "lifecycle"?**

Nell'ottica di un piano di risparmio normalmente di lungo periodo, il "lifecycle" è un metodo in base al quale la proposta di allocazione in fondi che si fa al sottoscrittore tiene conto anche della sua età e del suo orizzonte temporale. Alla fine dei conti, ribadisco che quello che noi vogliamo fare con il nostro roadshow è dare una raccomandazione forte e chiara, che si può sintetizzare in due parole: non panicate.



Matteo Gorini

## CHI È MATTEO GORINI

**Questo non è un curriculum senza fondo**

Matteo Gorini ha quindici anni di esperienza. Presa la laurea all'Università Bocconi di Milano, ha iniziato nell'ottobre del 1999 presso Aletti Gestie Asset Management, dove è rimasto fino al giugno del 2002. In quel mese è passato a Generali Asset Management. Qui ha lavorato fino all'aprile del 2008. Esattamente cinque anni e 11 mesi, si legge sul suo profilo LinkedIn, durante i quali Gorini si è occupato di fondi azionari, con un focus particolare su quelli europei. Nell'aprile del 2008, il passaggio a

Banca Generali, dove ha seguito la parte di marketing dei fondi e dei prodotti assicurativi. L'ultimo spostamento, per adesso, risale al giugno del 2010, quando Gorini è entrato nella squadra di Clerical Medical in qualità di capo dello sviluppo dei prodotti e di manager del marketing strategico. "I risultati del 2011 hanno sì sono rivelati stabili", ha detto a BLUERATING, "ma nei primi tre mesi del 2012 abbiamo registrato qualche sofferenza. Più o meno in linea con il mercato".

## CHI È CLERICAL MEDICAL

## Maria Paulucci

Clerical Medical è una compagnia assicurativa di origine britannica con una forte tradizione ed esperienza nel settore assicurativo finanziario. È specializzata, chiarisce la stes-

sa società, in polizze vita, prodotti pensionistici e prodotti di investimento. Clerical Medical distribuisce i propri prodotti sul mercato italiano dal 1998. Negli ultimi

anni ha portato a termine numerosi accordi di distribuzione con più di cento banche, con reti di promotori finanziari e con agenzie plurimandatari.



## LA STORIA DELLA SOCIETÀ

Come nasce Clerical Medical lo si può apprendere dal sito istituzionale della compagnia: la società, si legge sul sito, nasce nel 1824 in una taverna. Proprio così: in una taverna. Da un gruppo di avventori con a capo George Pinckard. Il locale si trova a Londra e si chiama The Freemason's Tavern. L'idea sulla quale si fonda l'iniziativa è proporre prodotti assicurativi specifici per ecclesiastici e medici, categorie professionali che, dato il loro stile di vita, nessun'altra società di assicurazioni è disposta ad assicurare. Oggi Clerical Medical Investment Group è una compagnia assicurativa di Lloyds Banking Group, uno dei principali provider di servizi finanziari nel Regno Unito. Le categorie di clienti si sono allargate fino a ricoprire tutti i tipi di professionisti, ma Clerical Medical ha conservato gli stessi principi fondatori. Ovvero, "fornire soluzio-



Clerical Medical nasce nel 1824 in una situazione sociale simile a quella rappresentata in questo dipinto di John Everett Millais, *Isabella*, 1848-1849, Liverpool, Walker Art Gallery

ni d'investimento e pensionistiche fatte su misura per rispondere alle esigenze specifiche dei suoi clienti e collocarle tramite una rete distributiva esterna costituita da partner commerciali indipendenti e altamente qualificati". Clerical Medical International

ha lanciato il primo prodotto sul mercato italiano nell'ottobre del 1998. Nel 2002 ha aperto un ufficio di rappresentanza a Milano. E, nel 2004, la sede secondaria italiana di Clerical Medical Investment Group Limited sempre a Milano.

## IL ROADSHOW DELLA COMPAGNIA

"In tempi come questi, caratterizzati da un'elevata volatilità e incertezza, è sempre più difficile mantenere la rotta. Da qui, il nome del nostro roadshow". Così Renato Mendola, general manager di Clerical Medical Italia, racconta il giro di incontri che la società ha avviato mercoledì 23 maggio partendo da Roma. "Per tutti questi motivi", continua Mendola, "noi riteniamo che sia fondamentale cercare di stare il più vicino possibile ai nostri partner distributivi, anche attraverso iniziative come appunto questa". Il

focus del roadshow ruota attorno a "come gestire il cliente in un contesto di elevata volatilità e di importanti cambiamenti normativi". E il tema, sintetizzando, è nelle tre parole riferite da Mendola. Vale a dire, in sostanza, "mantenere la rotta". Nel dettaglio, il roadshow prevede sei tappe in diverse città italiane. L'evento è rivolto ai promotori finanziari e agli agenti assicurativi autorizzati alla distribuzione dei prodotti della compagnia britannica, specializzata in polizze vita di tipo unit linked a premio unico e ricorrente. Oltre

a Roma, sono Napoli, Milano, Verona, Firenze e Catania le città in cui si svolgeranno gli incontri, che dureranno mezza giornata. In tutte e sei le tappe del giro d'Italia, alle quali sarà presente il top management della compagnia, sono previsti interventi riguardanti sia l'andamento dei mercati - con un focus sui possibili scenari e sui rischi futuri - sia su aspetti più operativi, come per esempio la gestione del cliente in momenti di elevata volatilità e la valutazione degli impatti dei recenti cambiamenti normativi sui portafogli.

## LE SEI TAPPE

| Data      | Città   |
|-----------|---------|
| 23 maggio | Roma    |
| 24 maggio | Napoli  |
| 25 maggio | Milano  |
| 29 maggio | Verona  |
| 30 maggio | Firenze |
| 31 maggio | Catania |



## L'AGENDA

Gestire il cliente in un momento di incertezza

Introduzione e aggiornamenti sulla compagnia

Gestione degli investimenti

• Visione del mercato:  
Un'analisi dei mercati finanziari dal 2008 a oggi. Focus sull'aumento della volatilità e sui possibili scenari e rischi futuri

• Gestire gli investimenti in un contesto di elevata volatilità:

a) La logica del premio ricorrente: quando

la volatilità può essere un'opportunità

b) La diversificazione come strumento chiave per limitare i rischi in un mondo volatile.

c) Lifecycle e capitale umano: un modo per allineare i rischi di portafoglio alle esigenze del cliente

d) Portafogli esemplificativi: per ognuno degli step precedenti verranno forniti esempi sul potenziale utilizzo di fondi e portafogli di fondi

Domande dei partecipanti

Gestione operativa del cliente

- Switch e ridirezionamento
- Variazione di frequenza
- Variazione contraenza e terzo pagatore

Aggiornamenti normativi: cosa cambia per il cliente Clerical Medical

- Aggiornamenti fiscali
- Antiriciclaggio
- Gestione reclami

Domande dei partecipanti

Conclusione, saluti e buffet conclusivo

IN CIFRE

1824

anno

È la data di nascita della compagnia, pensata per offrire protezione a uomini di Chiesa e medici

1998

anno

Il primo prodotto per il mercato italiano risale a fine anni '90

6

tappe

Il roadshow tocca sei grandi città al nord, al centro e al sud Italia. Si termina a Catania

3

divisioni

Clerical Medical è parte del gruppo Lloyds Banking, che ha tre divisioni

5