

ASSICURAZIONI. La compagnia scaligera controllata da Unipol ha trasferito la sede da via San Marco a via del Fante

Arca, balzo dei premi nel Vita: +53% nei primi sei mesi 2014

In calo il ramo Danni e l'utile netto. Il dg Casu: «Ma le nostre performance sono migliori della media di mercato, con un combined ratio a quota 71,2%»

Alessandro Azzoni

Accelera la raccolta premi per Arca Vita, la società veronese di bancassicurazione controllata da Unipol che a metà ottobre lascerà la storica sede di via San Marco per approdare nel nuovo complesso di Via del Fante, dove buona parte dei 335 dipendenti troveranno posto in oltre seimila metri quadri.

Via San Marco sarà ammodernata e destinata ai call center e a disposizione del Gruppo Unipol.

«La notevole accelerazione della raccolta vita evidenziata nel 2013 sta proseguendo anche nel 2014 con risultati ancor più incoraggianti», spiega Federico Corradini, amministratore delegato della compagnia dal 2010. «Nei primi sei

mesi dell'anno abbiamo raccolto più premi che nell'intero 2013. Cresciamo molto in questo ramo perché con i tassi di interesse prossimi allo zero e gli scarsi rendimenti dei titoli di stato, il risparmiatore vede nelle polizze vita una migliore remunerazione del proprio capitale, unita alla sicurezza di un minimo garantito nel lungo termine».

Anche Marco Casu, direttore generale, pone l'accento sulle buone performance del vita, superiori alla media del mercato.

«A fronte di una crescita dell'intero mercato vita nazionale del 33% nella bancassicurazione, nei primi sei mesi del 2014 Arca vita è riuscita a salire del 44%, replicando quanto accaduto nel 2013, quando siamo cresciuti del 60% contro il 48% di settore».

ARCA VITA. Nel corso del 2013 la compagnia «vita» di Arca ha raccolto premi per 845 milioni, con una crescita del 53% rispetto ai 551 milioni del 2012. Ancor più massiccia la crescita della raccolta premi in atto nel 2014: a fine giugno erano già 847 milioni di euro, un dato superiore all'intera raccolta del 2013 (596 milioni a metà 2012). In calo, invece, è l'utile netto, a causa della contrazione dei margini della gestione finanziaria rispetto ad un 2012 eccezionale: già nel 2013 l'utile era sceso a 55,7 milioni contro i 117,9 del 2012, mentre a fine giugno 2014 era di 22,8 milioni rispetto ai 21 milioni circa del primo semestre 2013. «L'utile, pur in calo, è quasi tutto imputabile all'attività assicurativa dell'azienda che sta funzionando bene», commenta Corradini evidenziando la stabilità dei conti e l'ottima redditività di Arca Vita anche al netto della finanza.

«Va poi rilevato che i soci della compagnia hanno di che essere soddisfatti, avendo incassato quest'anno dividendi per circa 53 milioni e circa 94 milioni lo scorso anno da Arca Vita considerando anche l'apporto di Arca Assicurazioni. Non altrettanto lusinghiero per quanto concerne la raccolta è il settore danni. Arca assicurazioni soffre gli effetti di un mercato difficile, soprattutto nell'auto, pur presentando un'ottima redditività e ratios di gestione tra i migliori del comparto nazionale. Nel 2013 la compagnia ha incassato premi per 108,4 milioni contro i 113,1 milioni del 2012, con un utile di 25,2 milioni rispetto ai 32,2 del 2012. Dalla semestrale 2014 emerge poi una raccolta premi di 56,7 milioni con un calo di oltre il 7% rispetto alla metà del 2013. «Pur considerando il rallentamento, va rilevato per la compagnia un andamento notevolmente superiore alla media del mercato», aggiunge Casu, «Dopo aver lavorato sulla pulizia del portafoglio abbiamo raggiunto oggi un combined ratio del 71,2%, ovvero tra i migliori del mercato, ulteriormente sceso dal 71,5% della fine del 2013. Vuol dire che per ogni 100 euro incassati ne spendiamo poco più di 71 per i risarcimenti e per la gestione d'impresa: il resto è utile della compagnia. Aggregiamoci una velocità di liquidazione tra le migliori del mercato e un'area antifrode particolarmente attenta».

I numeri di Arca

ARCA VITA	2012	2013	30/06/2013	30/06/2014
PREMI D'ESERCIZIO	550,9	845	596,2	846,8
UTILE NETTO	117,9	55,7	21,1	22,8
DIVIDENDI DISTRIB.	93,7	52,8	-	-
ARCA ASSICURAZIONI	2012	2013	30/06/2013	30/06/2014
PREMI D'ESERCIZIO	113,1	108,3	61,1	56,7
UTILE NETTO	32,2	25,2	12,4	12,8
DIVIDENDI DISTRIB.	25,4	23,9	-	-

ARCA ASSICURAZIONI. Non altrettanto lusinghiero per quanto concerne la raccolta è il settore danni. Arca assicurazioni soffre gli effetti di un mercato difficile, soprattutto nell'auto, pur presentando un'ottima redditività e ratios di gestione tra i migliori del comparto nazionale. Nel 2013 la compagnia ha incassato premi per 108,4 milioni contro i 113,1 milioni del 2012, con un utile di 25,2 milioni rispetto ai 32,2 del 2012. Dalla semestrale 2014 emerge poi una raccolta premi di 56,7 milioni con un calo di oltre il 7% rispetto alla metà del 2013. «Pur considerando il rallentamento, va rilevato per la compagnia un andamento notevolmente superiore alla media del mercato», aggiunge Casu, «Dopo aver lavorato sulla pulizia del portafoglio abbiamo raggiunto oggi un combined ratio del 71,2%, ovvero tra i migliori del mercato, ulteriormente sceso dal 71,5% della fine del 2013. Vuol dire che per ogni 100 euro incassati ne spendiamo poco più di 71 per i risarcimenti e per la gestione d'impresa: il resto è utile della compagnia. Aggregiamoci una velocità di liquidazione tra le migliori del mercato e un'area antifrode particolarmente attenta».

Non ultimi i nuovi accordi distributivi implementati con una decina tra banche e realtà associative di dimensioni medio-piccole fra le quali Popolare di Puglia e Basilicata, Popolare Etica e Cassa Risparmio Saluzzo, oltre alla realizzazione di nuovi prodotti per il commercio e le piccole imprese. ●



Da gennaio a giugno 2014 abbiamo raccolto più che nell'intero anno 2013

FEDERICO CORRADINI
AMM. DELEGATO GRUPPO ARCA

BILANCI. Risultato netto in crescita di 5 volte. Migliorano gli indicatori

Utili in rialzo nel semestre per la Banca Valsabbina

L'istituto bresciano ha nel 2012 ha rilevato il Credito Veronese che ha otto filiali tra città e provincia

Primo semestre 2014 con profitti in accelerazione per Banca Valsabbina. L'istituto di credito bresciano, che nel 2012 ha acquisito il Credito Veronese (CreverBanca, insegna commerciale nelle otto filiali scaligere di cui tre in città), ha chiuso i conti al 30 giugno con profitti netti di poco superiori a otto milioni di euro, il 497% in più dello stesso periodo dell'anno precedente.

Per l'istituto di credito di Vestone, con quartier generale a Brescia, presieduto da Ezio So-

ardi, rilancia sul fronte del sostegno ai territori a favore «delle imprese e delle famiglie», si prospetta un risultato netto a fine 2014 «in decisa crescita, oltre 10 milioni» (7,685 milioni al 31 dicembre scorso).

L'impegno, fanno sapere dalla banca bresciana, è testimoniato anche, tra l'altro, come spiega il direttore generale Renato Barbieri, dal plafond messo a disposizione all'inizio dell'anno (150 milioni di euro) per finanziamenti ai sensi della legge 662/96, destinati alle Pmi. Ad oggi l'erogato supera gli 82 milioni di euro (per 600 operazioni); a questo si aggiunge l'ulteriore stanziamento - ai sensi della stessa normativa - per altri 50 milioni, deli-

berato in agosto, sempre per sostenere le piccole e medie aziende, con un occhio di riguardo a oltre 3.000 realtà produttive delle province di Brescia e Verona, prima escluse dall'azione commerciale.

Uno sforzo che si affianca alla normale attività di erogazione della banca ai nuclei familiari e alle società, che, dallo scorso gennaio, supera i 200 mln di euro. Ma non è tutto: nelle prossime settimane la banca attingerà finanziamenti T-LTRO dalla Bce per circa 170 milioni: ulteriori risorse assicurano i vertici della Valsabbina - destinati ai prestiti nelle aree di riferimento «a tassi particolarmente favorevoli», anche per quanto riguar-



Ezio Soardi

da i mutui prima casa «con condizioni tra le più competitive» nel sistema.

La solidità dell'istituto di credito è testimoniata dai coefficienti patrimoniali, calcolati con le nuove stringenti regole di Basilea 3: Core Tier 1 al 15,09%, Total Capital Ratio al 18,53%. «Con l'attuale forza patrimoniale», spiega il direttore generale, Renato Barbieri, «potenzialmente potremmo far crescere gli impieghi di almeno un altro miliardo di euro». Ma con la consapevo-

lezza che la banca, precisa Barbieri, «ha il preciso compito di selezionare solamente i progetti imprenditoriali meritevoli di essere finanziati».

L'attenzione della Valsabbina viene ribadita pure nei confronti dei soci (39.048 al 30 giugno 2014), rinnovando l'offerta a loro dedicata. In particolare per i soci veronesi la banca, nel cui cda siedono i due consiglieri veronesi Adriano Baso e Luciano Veronesi, è stata siglata una convenzione con il centro termale Aquardens (presieduto dallo stesso Baso) per un ingresso omaggio e sconti per i servizi.

In attesa di affrontare le nuove sfide la Valsabbina (61 filiali, 480 dipendenti), al 30 giugno 2014, fa emergere, tra l'altro, una raccolta totale in crescita dello 0,9% sull'anno, impieghi in lieve calo (-1,9%), sofferenze nette su prestiti sostanzialmente in linea con l'anno prima, un patrimonio netto a 397 milioni (+8,5%). ●

brevi

MERIDIANA I MINISTRI LUPI E POLETTI CHIEDONO ALL'AZIENDA REVOCA DELLA MOBILITÀ

Meridiana è stata convocata dai ministeri del Lavoro e dei Trasporti, ieri sera, i ministri Maurizio Lupi e Giuliano Poletti hanno chiesto alla compagnia la revoca della procedura di mobilità per avviare il confronto sugli esuberanti della linea area. Al centro del confronto: la Cigs partita nel 2011 per 1.500 dipendenti.

CONFCOMMERCIO UVET VINCE PRIMO PREMIO «TURISMO» CON LA PIATTAFORMA «SPACE»

La Uvet American Express (Gruppo Uvet) specializzata nella gestione dei viaggi d'affari ha vinto il premio (di Confcommercio) per innovazione nei servizi nella categoria «turismo» per aver creato «Space», una piattaforma (per clienti corporate) di booking che integra soluzioni di trasporto (treno, aereo) e ricettività.

INNOVAZIONE RIELLO UPS LANCIA NUOVA GAMMA PRODOTTI IDEALI PER I DATA CENTER

Riello Ups, società del gruppo Riello Elettronica, leader italiano nella produzione di gruppi statici di continuità e tra le prime quattro aziende al mondo del settore, lancia la nuova gamma di Ups Mhe - Master High Efficiency, caratterizzati da alta efficienza e grande potenza, ideali per l'impiego in data center.

LOGISTICA

Bauli si affida a Number 1 che apre un hub a Nogarole

Gruppo Bauli, azienda leader di mercato nella produzione e commercializzazione nel settore dolciario, ha scelto Number 1, Società del Gruppo Fisi, operatore logistico specializzato nei settori del food and grocery e della grande distribuzione, per la gestione dell'attività logistica dei maggiori brand del gruppo: Bauli, Doria, Bistefani, Motta e Casalini. Lo comunicano le due aziende in una nota congiunta.

L'accordo, si legge nella nota è della durata di due anni a partire dal prossimo novembre ed è la nuova commessa di Number 1, un'operazione dal valore di circa 10 milioni di euro l'anno. Il contratto prevede la gestione dell'intera attività logistica dei prodotti dei diversi brand del gruppo. L'innovazione assoluta prevista dal contratto, si legge ancora nella nota, è la completa integrazione informatica tra Number 1 e Bauli.

Le attività di magazzino per Bauli saranno svolte nel nuovo hub multi-cliente di Number 1 a Nogarole Rocca. La struttura impiegherà circa 50 persone e sarà attrezzata con una cella refrigerata per la gestione dei prodotti a temperatura controllata.

Oltre alle attività per Bauli, il nuovo hub multi-cliente permetterà di gestire contemporaneamente lo stoccaggio di merci per clienti diversi e diventerà uno dei nodi strategici dell'attività di distribuzione di Number 1 nel Triveneto. ●

Fotonotizia



Gazzani dà il suo libro a Martina

ABOLOGNA. Un convegno al Sana, Salone internazionale del biologico e del naturale a Bologna, dove si sono riuniti gli operatori nazionali del settore agricolo e biologico è stato l'occasione per Massimo Gazzani, commissario straordinario per la Fiera del Riso all'Expo per consegnare a Maurizio Martina, ministro dell'Agricoltura il suo libro «Il Trust in Agricoltura» edito da EgeaBoccononi, illustrato al link <http://goo.gl/ZqBYlg>. La prefazione del libro è di Luigi Mastrobuono, direttore Generale di Confagricoltura e l'introduzione dell'avvocato Giovanni Brosadola Pontotti di Manzinello.

INDUSTRIA ALIMENTARE. Riconoscimento alla salsiccia di tacchino

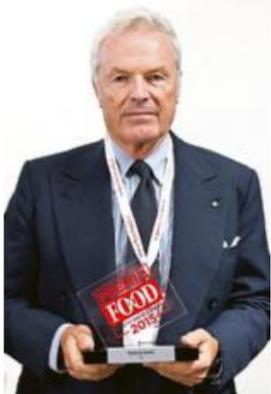
Gli esperti premiano Dakota di Aia

Nuovo riconoscimento per Aia, uno dei principali Gruppi alimentari italiani, società del Gruppo Veronesi, presieduto da Bruno Veronesi. Dakota, la salsiccia di tacchino già cotta lanciata sul mercato nell'aprile 2013, si è aggiudicata la prima edizione del premio «Food-scelto dagli esperti» nella categoria precotti. La consegna è avvenuta a Milano Food Match, alla presenza di 400 rappresentanti della business

community del settore alimentare. Ideato dalla rivista Food, www.foodweb.it, il premio ha coinvolto 86 aziende e 171 prodotti, divisi in 18 categorie. Tre i parametri per l'aggiudicazione: performance sul mercato distributivo, misurate dal panel Nielsen; giudizio del retailer, attraverso votazioni di manager, buyer e category della gdo; giudizio di esperti di comunicazione, marketing, consulenza, delle associazioni e

delle ricerche di mercato.

Il lancio di Dakota è stato un successo: a tre mesi dal debutto, aveva raggiunto una quota di distribuzione ponderata superiore al 75%. E IRI, Information Resources l'ha collocata al quinto posto fra i prodotti alimentari del 2013 per fatturato generato. Dato significativo considerando che nel 2013 per Federalimentare, il segmento piatti preparati ha segnato -10,2%. ●



Bruno Veronesi con il premio

NORMATIVA. La formula dell'affitto a riscatto

Decreto Sblocca Italia, le novità nel rent to buy

Con la pubblicazione del decreto legge 133 Sblocca Italia è entrata a regime il rent to buy (affitto a riscatto), modalità di compravendita di immobili. L'inquilino - futuro proprietario - entra nella casa che ha scelto di acquistare versando al venditore (costruttore o privato che sia), un acconto.

Durante la fase preparatoria

l'inquilino, futuro proprietario, versa mensilmente un importo equivalente a un affitto, il quale è solo per metà considerato canone di locazione a fondo perduto, l'altra metà crea un deposito in conto futuro acquisto. Al momento del rogito resterà da saldare, con un mutuo liberamente scelto dall'acquirente, il restante del

prezzo detratti gli acconti.

Al contratto rent to buy possono partecipare, soggetti privati, professionisti, ditte individuali, società o qualunque altro ente diverso dalle società. Infine, si tratta di contratti a forma libera ma, se stipulati per atto pubblico o scrittura privata autenticata, ne è possibile la trascrizione nei registri immobiliari. In caso di fallimento del concedente il contratto prosegue, se invece fallisce il conduttore, il curatore può scegliere se scioglierlo o meno. ●c.e.