

**INVESTIMENTI.** Ad un anno dall'apertura della sede per il Triveneto della divisione private wealth management della Deutsche Bank raggiunti i 40 clienti

## Pwm corre a Verona Gestiti 250 milioni

Masse amministrate a 250 milioni dopo circa un anno di attività della sede di Verona per la Private Wealth Management, la divisione specializzata nel private banking del gruppo Deutsche Bank di cui è responsabile a livello nazionale Luca Caramaschi.

Dopo l'apertura in via Leoncino della base operativa per il Triveneto e la provincia di Brescia, sotto la guida di Giovanni Bertoglia (da 20 anni in Deutsche Bank, di cui gli ultimi sei nel settore del private banking), la Pwm ha iniziato ad aumentare in modo sensibi-

le la clientela, formata da investitori privati e istituzionali di alta fascia (la soglia minima di patrimonio è di 2 milioni di euro), dimostrando che l'area veronese mostra forti potenzialità. «Abbiamo raggiunto circa 40 gruppi famigliari, con mas-

se amministrate superiori ai 250 milioni di euro» spiega Bertoglia. «Puntiamo soprattutto sulle province di Verona, Brescia e Padova, ma ci muoviamo anche su tutto il Triveneto e cerchiamo sviluppi anche su Mantova».

Ma Verona non è stata scelta solo per la sua centralità geografica, ma anche «perché è l'area del Nordest con la maggiore vivacità economica», aggiunge Bertoglia. «Qui ci sono importanti snodi economici come la fiera, l'aeroporto le vie di comunicazione che collegano con la Germania e l'Alto



Giovanni Bertoglia

Adige, altra area in cui crediamo in un forte sviluppo».

Sono in tre a seguire da Verona gli investitori dell'area Triveneto. «Da inizio dell'anno abbiamo conquistato in questa area altri cinque rapporti», spiega Bertoglia. «Un numero rilevante, vista la qualità e la fascia elevata degli investitori che seguiamo. Questo dovrebbe consentirci di aumentare le masse amministrate di circa il 10% entro la fine del 2008». Una crescita quindi superiore alla media del private banking nell'area veneta che è annualmente intorno al 5-6% annuo.

Ma su Verona e il Triveneto in generale ci sono varie altre realtà che operano nel private banking. «Noi ci consideriamo ancora come una start up» dice Bertoglia, «quindi con forti possibilità di crescita. Abbiamo seminato molto negli anni precedenti, anche da Milano prima di aprire a Verona, quindi ora ci attendiamo buoni risultati».

La Pwm nel mondo conta su 3.500 professionisti che assistono oltre 90mila clienti. In Italia gli investitori-manager sono una trentina con oltre 900 clienti. **✚ L.Bu.**

**ASSICURAZIONI 1.** Utili di gruppo in calo a 25,3 milioni dai 29,1 del 2006. Rallenta il vita

## Il gruppo Arca punta su agenzie e ramo danni

Raccolta premi complessiva a 658 milioni di euro  
Nel primo trimestre 2007 trend confermato

Il gruppo Arca ha chiuso il 2007 con un utile netto consolidato di gruppo pari a 25,3 milioni di euro in calo del 13% rispetto ai 29,1 milioni del 2006. La raccolta premi complessiva d'esercizio del gruppo assicurativo veronese presieduto dalla fine gennaio da Fabio Cerchiai ha raggiunto i 658 milioni di euro.

Il bilancio consolidato e il bilancio della capogruppo relativi all'esercizio 2007, informa una nota, sono stati approvati ieri dall'assemblea dei soci di Arca Vita che sono un gruppo di banche popolari (Sondrio, Ragusa, Marostica, Lazio, Fondi e quella dell'Emilia Romagna).

«L'esercizio 2007, nonostante gli effetti negativi derivanti dall'andamento dei mercati fi-

nanziari, ha registrato un risultato positivo», commenta Giorgio Munari, amministratore delegato della società. «In particolare modo soddisfacente si dimostra la crescita dei premi relativi ai rami danni (+25,07%) che contribuisce in maniera significativa allo sviluppo registrato a livello di gruppo».

Al risultato contribuisce soprattutto Arca Assicurazioni, la controllata del gruppo Arca dedicata al ramo danni, che nel 2007 ha registrato una raccolta premi di 93 milioni di euro, il 21,9% in più dell'esercizio precedente.

Il risultato operativo 2007, spiega la nota del gruppo, è stato realizzato «con il consolidamento del canale bancario, che rimane il bacino principale, con 1.500 sportelli distribuiti su tutto il territorio nazionale, soprattutto nel Nordest, e grazie all'avvio della nuova rete di agenzie».

Il Gruppo Arca a metà 2006 ha dato infatti il via al Progetto Ariete per dotarsi di una rete di agenzie: l'intento è quello di arrivare a fine 2009 con una rete di 200 agenzie distribuite in



Giorgio Munari, a.d., e Fabio Cerchiai, presidente del gruppo Arca

tutta Italia. L'attività di sviluppo di questo canale ha dato finora risultati in linea con gli obiettivi organizzativi dal momento che risultano già aperte 108 agenzie generaliste e 11 specialiste nel ramo cauzioni.

Il gruppo Arca punta decisamente, quindi, allo sviluppo della rete agenziale, un tema a cui sarà dedicata la convention che si terrà a fine maggio a Garda.

Altra iniziativa orientata alla multicanalità è l'attività di Isi Insurance, che si prefigge di istituire, attraverso canali della Western Union, un servizio di protezione assicurativa della persona e della famiglia dedicato agli stranieri presenti in Italia.

«In tre anni contiamo di arrivare a 8-10 milioni di raccolta

premi, fatta con una miriade di piccole polizze» aveva detto l'amministratore delegato Munari a metà febbraio all'Arena anticipando i risultati di bilancio.

Il 2008 è iniziato in linea con l'andamento del 2007, con una «sostanziale tenuta nel ramo danni» nel primo trimestre, settore che come è noto è problematico per tutte le compagnie», spiega l'amministratore delegato del gruppo, «e un consistente sviluppo del ramo danni che cresce del 37,5% rispetto al primo trimestre del 2007».

Una particolare performance positiva, ma che deriva da una partenza con volumi molto bassi, è quella di Isi Insurance che nel trimestre segna un incremento della raccolta premi del 70,4%. **✚ L.Bu.**

**A marzo crescita del 70,4% per Isi Insurance dedicata ai cittadini stranieri**

**ASSICURAZIONI 2.** Gli esperti di Unapass e Nmg spiegano come sfruttare le novità del decreto

## Con Bersani l'agente diventa consulente

Il presidente Congiu: «Il plurimandato e nuovi prodotti finanziari offrono buoni spazi di sviluppo»

Il plurimandato, il decreto Bersani, le possibilità di sviluppo nei prodotti finanziari. Sono alcuni dei temi sui quali gli agenti assicurativi sono stati chiamati a confrontarsi da Unapass, l'unione nazionale agenti professionisti d'assicurazione, che ha organizzato a Verona e in altre città italiane un convegno in collaborazione con la società di consulenza manageriale Nmg, con esperti legali come lo studio Bignotti, e fiscalisti come Michele Specchiulli.

Verona era una tappa obbligatoria, spiega il presidente di Unapass Massimo Congiu, «perché la nostra struttura sin-

dacale, che fa capo a Confindustria, è nata proprio a Verona 25 anni fa, per volontà di Severo Galbusera, e perché questa città è geograficamente e finanziariamente importante, con forte presenza di assicurazioni e banche».

«L'obiettivo del convegno» continua Congiu, «è di vedere come nel territorio (e per questo abbiamo scelto di fare tappa in diverse città, come Chieti e Cagliari) viene percepito e vissuto il cambiamento del mercato assicurativo con la normativa Bersani e su questo offriamo consulenza scientifica, sindacale, legale e fiscale».

Unapass a Verona ha 120 agenzie assicurative associate, 1.600 in tutta Italia, la maggior parte di dimensioni medio-grandi. «Il messaggio che vogliamo mandare ai colleghi», aggiunge Angelo Migliorini,



Massimo Congiu

responsabile di area di Unapass, «è l'importanza di mettersi in rete per meglio sviluppare la propria agenzia, con a fianco Unapass».

«L'assicuratore oggi è diventato un intermediario assicurativo» spiega Marcella Frati, di-

rigente di Nmg, «che non è solo un cambiamento di terminologia, ma indica un ruolo che va ben oltre la semplice vendita di una polizza, per offrire al cliente una consulenza successiva, ad esempio nella liquidazione, e indirizzarlo verso prodotti finanziari diversificati». Ed ecco spiegata la presenza al convegno di CreditShop, negozi in franchising di servizi per agenzie, quali mutui e carte di credito.

«La novità più evidente del decreto Bersani» spiega ancora il presidente di Unapass, «è il risarcimento diretto. Per quanto riguarda invece il plurimandato, non possiamo ancora sapere le effettive conseguenze: sicuramente migliora la vita dell'agente assicurativo, ma finché i cinque grandi gruppi italiani non lo applicheranno, il vero cambiamento non ci sarà. Inoltre in altri paesi, come gli Stati Uniti, il plurimandato ha portato a costi maggiori per le compagnie, che hanno aumentato le provvigioni agli agenti per averli in esclusiva, aumentando di conseguenza anche i premi per i clienti».

«D.B.A.

### brevi

#### PRESIDIO A PADOVA OGGI SCIOPERO VENETO DEI LAVORATORI EDILI PER IL CONTRATTO

Oggi anche i lavoratori edili del Veneto saranno in sciopero per protestare contro il mancato rinnovo del contratto nazionale che interessa in tutta Italia circa un milione e 250 mila lavoratori. Filca-Cisl, Fillea-Cgil e Feneal-Uil del Veneto hanno organizzato dalle 9 alle 12, un presidio a Padova, di fronte alla sede dell'Ance (l'associazione costruttori) di piazza De Gasperi.

#### CONFCOMMERCIO CORSO SOSTITUTIVO DEL LIBRETTO SANITARIO OBBLIGATORIO

Confcommercio Verona organizza un corso sostitutivo di tre ore del libretto sanitario obbligatorio per chi manipola alimenti. Le tre ore di lezione si svolgeranno martedì 29 aprile, dalle 14.30 alle 17.30 nella sede di via Sommacampagna 63/h. Informazioni ai numeri 045.8060.815 e 830 finale; formazione@confcommercioverona.it.

#### MODA MADE IN ITALY FATTURATO A 800 MILIONI PER IL DISTRETTO DELLA CALZATURA

Il fatturato del distretto veronese della calzatura ammonta a 800 milioni di euro (500 dei quali legati ai volumi esportati) e non a 7.800, come erroneamente riportato (a causa di un banale refuso) nelle pagine economiche dell'Arena di martedì 22 aprile scorso. Il dato relativo al giro d'affari fa capo a 350 imprese, che impiegano circa 4.000 addetti.

### Opinione

#### I benzinai escono bene dai controlli



Nicola Baldo\*

Confcommercio Veneto ed Asso Petroli devono un ringraziamento il Comando regionale della Guardia di Finanza per l'operazione di verifica effettuata lo scorso 13 marzo, che ha consentito di evidenziare l'onesta dei gestori della nostra regione: su 514 tra impianti carburanti di distribuzione stradale e dedicati alla nautica, i sopralluoghi hanno evidenziato che i consumatori sono pienamente tutelati sia dalla sana ed evidente concorrenza rilevata - e la varietà dei prezzi riscontrati lo dimostra, con oltre 28 centesimi di euro di differenza - sia dall'onesta professionalità della maggioranza degli operatori del comparto.

L'operazione, concepita non con fini repressivi nei confronti della categoria ma piuttosto a tutela del consumatore mirava, tra l'altro, alla verifica della conformità tra i prezzi esposti e quelli effettivamente praticati, al controllo della regolarità delle quantità erogate al cliente nonché alla corrispondenza delle giacenze reali di prodotto con quelle annotate sui registri di carico e scarico.

Dai controlli effettuati sul campione - pari a circa il 30% degli impianti esistenti nel Veneto - le irregolarità sono risultate pochissime, nella maggior parte dei casi veniali ed in-

volontarie. Infatti, 485 controlli hanno avuto esito regolare e solo 29 hanno fatto rilevare lievi irregolarità, tra le quali anche quella di un impianto che aveva le pompe starate «al contrario»: erogava più benzina di quella pagata!

Le aziende associate ad Asso Petroli e Confcommercio, titolari di circa il 40% delle stazioni di servizio presenti in Italia, recanti sia «colori» delle maggiori compagnie petrolifere, sia marchi propri, guardano con favore a questo tipo di operazioni che, non essendo repressive, tutelano anche gli investimenti.

Quella presentata dall'indagine è la forza del modello di sviluppo italiano della rete carburanti che, unico in Europa, consente ai consumatori di scegliere la modalità di acquisto del carburante - con o senza il servizio -; modello che ha portato, grazie alla razionalizzazione dei punti vendita operata in questi anni sia in termini numerici che di modernizzazione dei servizi offerti, a livelli di assoluta eccellenza, costituendo un esempio per tutti i comparti commerciali per i positivi effetti strutturali e di lungo termine resi a favore degli automobilisti, anche mediante una presenza equamente distribuita su tutto il territorio. Il modello veneto, in particolare, è il risultato della volontà di non «desertificare» vaste zone di territorio, ma al contrario di mantenere un livello di presenza diffuso e capillare al servizio del consumatore finale, offrendogli sempre la possibilità di scegliere dove «fare benzina» e quanto spendere.

\* coordinatore regionale e presidente provinciale rivenditori prodotti petroliferi e vicepresidente provinciale Confcommercio Verona

**AGROALIMENTARE.** Agricoltori italiani certi: è una bolla speculativa

## Riso, corsa-record: in soli 4 mesi +70%

Cento libbre a 25 dollari alla Borsa merci di Chicago sulle possibili restrizioni dell'export della Thailandia

Il petrolio ripiega leggermente, mentre il riso non arretra la sua corsa: i timori di una possibile restrizione dell'export da parte della Thailandia fanno da sfondo all'ennesimo record e portano i prezzi del riso al Chicago Board of Trade alla soglia dei 25 dollari per cento libbre. È un'escalation costante, tanto che le quotazioni dall'inizio dell'anno sono lievitare di una quota vicina al 70%.

Le organizzazioni agricole avvertono: è una bolla speculativa. Sta di fatto che c'è già chi, tra gli analisti, vede all'orizzonte i 30 dollari per cento libbre.

E sotto pressione ci sono anche i costi di produzione delle imprese agricole, decollati a causa del caro greggio.

La situazione del settore del riso non lascia certo indifferente l'Italia: primo produttore in Europa con oltre 220 mila ettari di terreno e con circa 1,4 milioni di tonnellate. «Il balzo in avanti delle quotazioni», spiegano dalla Coldiretti, «è anche il frutto delle speculazioni che si sono spostate sul mercato delle materie prime agricole e che sta provocando rivolte e proteste in numerosi Paesi dove si stanno adottando iniziative per calmierare i prezzi».

In India e Cambogia è stata proibita l'esportazione e il Vietnam, che è il terzo esportatore mondiale, ha deciso di ridurre le spedizioni dell'11%. La Cina ha poi annunciato un aumento del prezzo pagato agli agricoltori, al fine di garantirsi disponibilità di prodotto e raffreddare la crescita dell'inflazione interna. Le Filippine, il principale Paese importatore di riso a livello globale, hanno

annunciato un piano per mettere a coltura altri 600 mila ettari. Mentre una eventuale restrizione dell'export da parte thailandese - secondo alcuni osservatori - avrebbe un impatto sui prezzi addirittura superiore rispetto a una decisione analoga presa dall'Arabia Saudita sul petrolio.

In questo scenario la Confederazione italiana agricoltori invita «le organizzazioni internazionali a richiedere l'imposizione di regole restrittive e un maggiore controllo delle autorità preposte per ridurre l'uso speculativo dei mercati futuri sui prodotti agricoli». Ma il «nervosismo» delle quotazioni rischierebbe di coinvolgere anche altri settori. Primo tra tutti quello della soia i cui prezzi, per il contratto di maggio, sono previsti in forte crescita, trascinati dalle ipotesi di rialzo dell'export e dall'altalenata del mercato argentino.

Il caro-petrolio intanto spinge i prezzi di concimi, mangimi, antiparassitari e prodotti energetici. Si impennano poi le sementi, mentre gli allevamenti zootecnici e i cereali sono i settori più colpiti. **✚**