



AG2R LA MONDIALE

DOSSIER
STAMPA

—
Milano,
28 Settembre 2016

LA MONDIALE EUROPARTNER

SOMMARIO

Il gruppo AG2R La Mondiale.....	pag. 3
La Mondiale Europartner.....	pag. 4
I risultati e le cifre chiave.....	pag. 4
I numeri del mercato vita.....	pag. 6
La storia de La Mondiale Europartner in Italia.....	pag. 8
I risultati ottenuti in Italia.....	pag. 8
Gli obiettivi a medio termine.....	pag. 9
Il lancio del nuovo prodotto.....	pag. 9

ALLEGATI:

I vantaggi del Lussemburgo.....	pag. 11
Il trattamento fiscale.....	pag. 11
I relatori.....	pag. 12

IL GRUPPO AG2R LA MONDIALE

La Mondiale Europartner appartiene al 100% ad AG2R LA MONDIALE, il gruppo di riferimento per l'assicurazione persona in Francia.

Con 28,5 Mrd € di premi raccolti, il gruppo AG2R LA MONDIALE è il primo player nel mercato della previdenza integrativa, gestendo un quarto dei lavoratori francesi, ed il secondo nell'assicurazione persona, con un posizionamento importante su tutti i relativi mercati.

Il Gruppo offre a Clienti privati ed imprese una gamma completa di prodotti e servizi, che consentono di prepararsi con serenità al pensionamento, di proteggere il proprio reddito ed il proprio patrimonio, di curare la propria salute e, allo stesso tempo, prevenire gli imprevisti.

Società di persone con governance mutualista, AG2R LA MONDIALE è un modello di protezione sociale unico, che coniuga risparmio e solidarietà, performance ed impegno sociale. La natura mutualistica del Gruppo e la totale indipendenza dal mondo bancario sono da oltre un secolo garanzia di stabilità per gli investitori, anche nei momenti più difficili per i mercati finanziari.

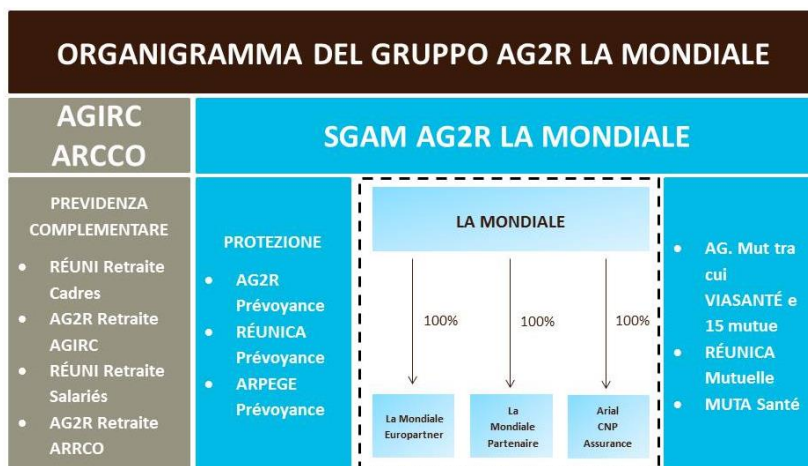
NUMERI CHIAVE AL 31.12.2015

RACCOLTA LORDA: 27,8 € Mrd (+47,8%)

UTILE NETTO: 299 € Mln (+5,7%)

PATRIMONIO NETTO: 5,2 € Mrd (+22,8%)

RATING: A- con outlook stabile, rivisto al rialzo da S&P nell'ottobre 2015



LA MONDIALE EUROPARTNER

La Mondiale Europartner è una delle maggiori compagnie assicurative vita lussemburghesi, membro del gruppo AG2R LA MONDIALE, leader nel mondo dell'assicurazione persona in Francia.

La Mondiale Europartner è un attore di primo piano nel mercato Private Life Insurance lussemburghese, che grazie al proprio know-how finanziario ed alla lunga esperienza a livello paneuropeo è diventato uno dei maggiori operatori a livello europeo in ambito unit-linked.

La Compagnia è oggi uno dei partner assicurativi di riferimento per le private banks in molti paesi dello Spazio Economico Europeo, tra i quali Francia, Italia, Regno Unito, Belgio, Lussemburgo, Portogallo e Spagna.

Nel 1989 è stata la prima compagnia a specializzarsi nel mercato del Private Life Insurance in Europa e oggi lavora con 10 delle 25 maggiori Private Banks europee. È anche leader sul mercato francese e distribuisce i propri prodotti con tutte le 10 maggiori Private Bank transalpine.

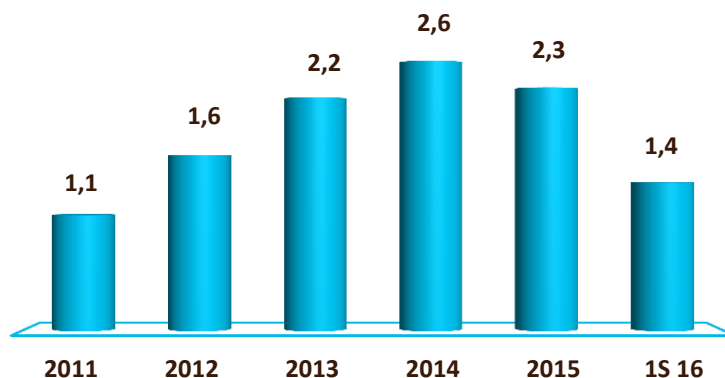
La Mondiale Europartner è presente in Italia dal 1997 attraverso la propria branch: una scelta strategica precisa che la distingue da tutte le altre compagnie operanti sul mercato italiano del Private Life Insurance in LPS. Operando il Libertà di Stabilimento sul mercato italiano, infatti, funge da sostituto d'imposta per la propria Clientela, assolvendo a tutti gli obblighi fiscali.

I RISULTATI E LE CIFRE CHIAVE

Pur in un contesto macroeconomico decisamente sfavorevole, La Mondiale Europartner ha saputo realizzare risultati importanti su tutti i principali mercati di riferimento.

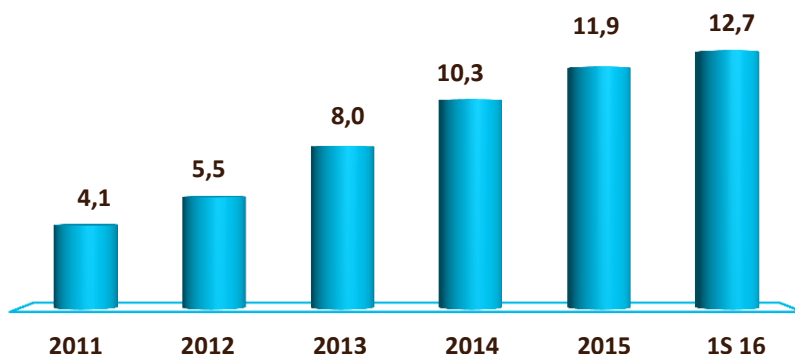
La leggera flessione del 2015 riflette l'andamento generale del mercato lussemburghese, dovuto al riposizionamento del business multiramo verso i supporti unit-linked: una dinamica che ha interessato tutte le Compagnie attive.

Raccolta lorda de La Mondiale Europartner (€ Mld)



Il patrimonio in gestione risulta in costante crescita e, nei primi mesi dell'anno, ha superato i 12 Miliardi di Euro.

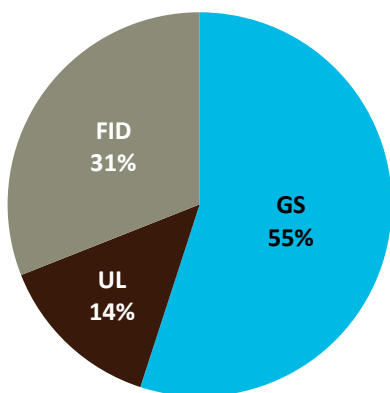
La Mondiale Europartner: patrimonio in gestione (€ Mld)



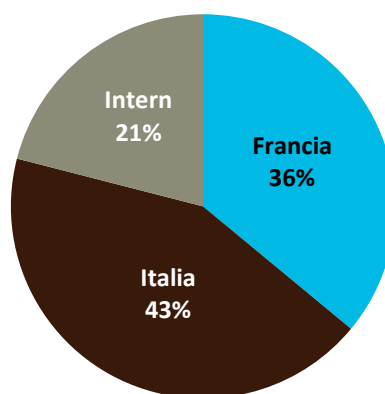
Poco meno della metà del patrimonio della Compagnia è allocato in supporti unit-linked. Tra questi, i Fondi Interni Dedicati rappresentano la maggior parte degli asset.

Nei primi sei mesi del 2016 l'Italia ha rappresentato il primo mercato distributivo per La Mondiale Europartner, raccogliendo il 43% dei premi, mentre la Francia si è attestata in seconda posizione con il 36%. Il mercato internazionale ha invece una quota pari al 21%.

La Mondiale Europartner: mix del patrimonio in gestione al 30/06/2016



La Mondiale Europartner: raccolta per mercato di distribuzione al 30/06/2016

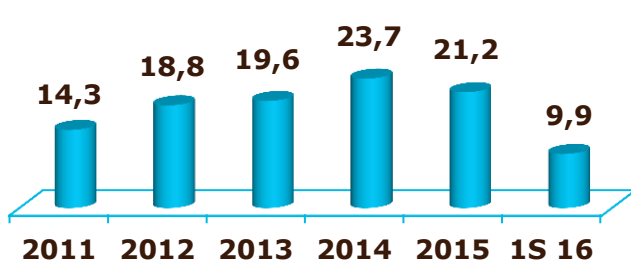


Secondo i dati dell'ACA (l'Associazione delle Compagnie d'Assicurazione lussemburghesi), al 30/06/2016 La Mondiale Europartner è, per volume d'affari, la prima Compagnia lussemburghese sia sul mercato francese che su quello italiano e il secondo player in assoluto nel mercato assicurativo vita del Granducato.

I NUMERI DEL MERCATO VITA

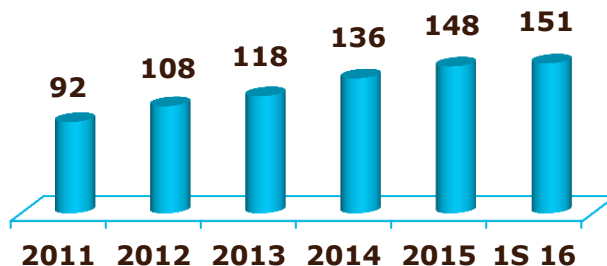
Il mercato lussemburghese totalizza premi per 9,9 Miliardi di Euro nei primi sei mesi dell'anno, con patrimoni in gestione che superano i 150 Miliardi di Euro.

Lussemburgo: raccolta lorda vita (€ Mld)



Fonte: ACA, CAA

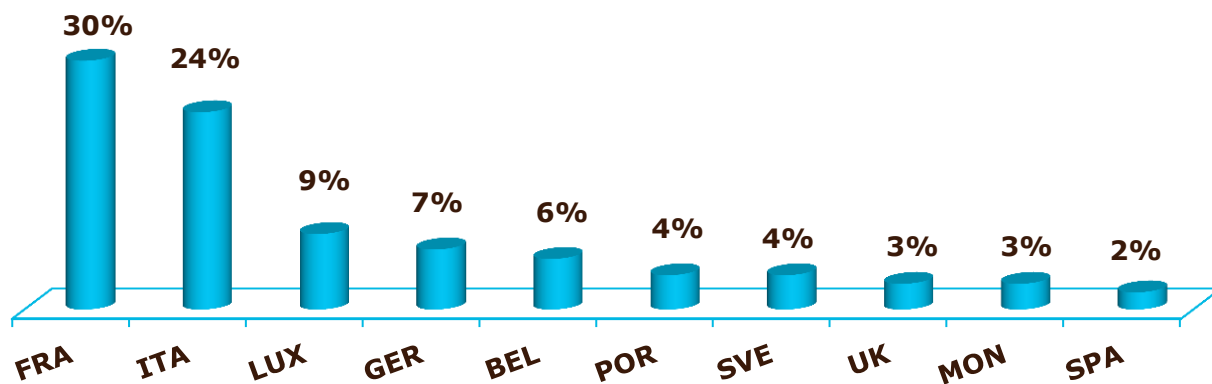
Lussemburgo: patrimoni in gestione (€ Mld)



Fonte: ACA, CAA

Il principale mercato di distribuzione resta quello francese, anche se l'Italia aumenta di circa 10 punti percentuali il proprio peso rispetto a fine 2015.

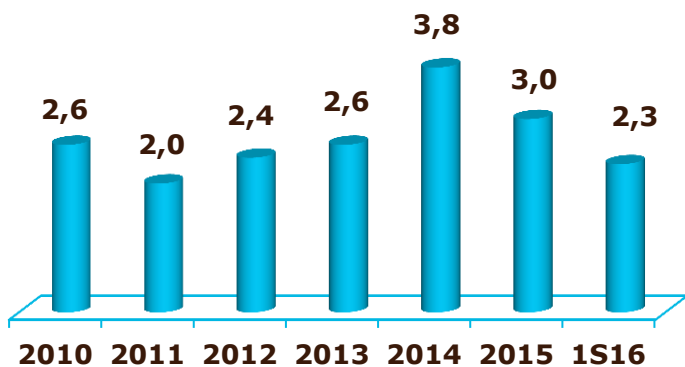
Lussemburgo: raccolta per Paese di distribuzione (% sul totale)



Fonte: ACA, CAA

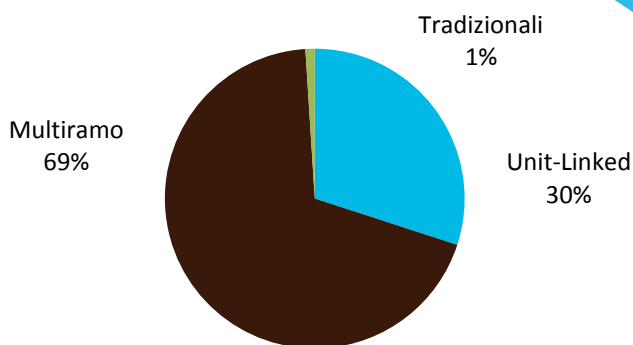
La crescita del mercato lussemburghese in Italia si osserva anche analizzando i dati per Paese: con una raccolta pari a 2,3 Miliardi di Euro nei primi sei mesi dell'anno, concentrata soprattutto sui prodotti multiramo, la produzione vita del Granducato cresce sensibilmente e supera il 3% della raccolta totale vita in Italia, che si attesta a circa 65 Miliardi di Euro.

Raccolta lussemburghese in Italia (€ Mld)



Fonte: ACA

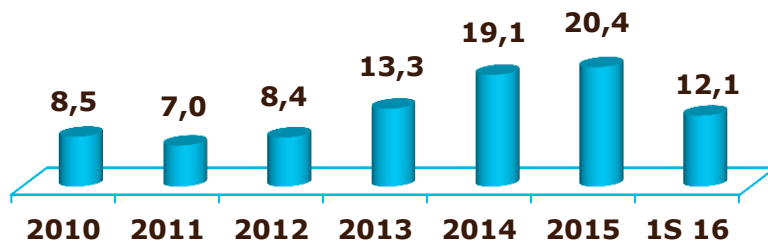
Business mix al 30/06/2016



Fonte: ACA

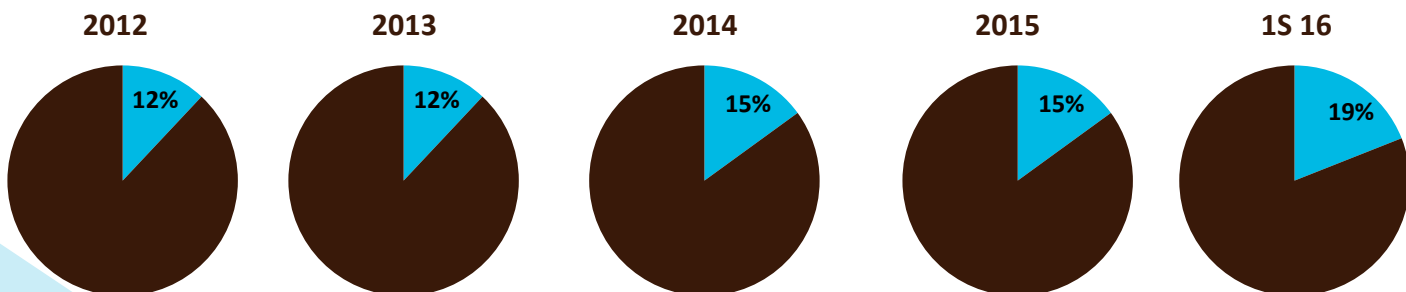
I numeri appena visti si riflettono sull'andamento generale del comparto Private Life Insurance, che continua a crescere anche nel 2016, con una raccolta superiore ai 12 Miliardi di Euro e un peso sul totale della raccolta vita pari al 19%.

Raccolta Private Life Insurance in Italia (€ Mld)



Fonte: Stime IAMA Consulting

Lussemburgo: raccolta per Paese di distribuzione (% sul totale)



Fonte: Stime IAMA Consulting



LA STORIA DE LA MONDIALE EUROPARTNER IN ITALIA

La storia della Succursale italiana comincia nel 1997, quando Scottish Equitable International, acquisita nel 2007 da La Mondiale Europartner, apre la propria sede.

La scelta strategica di posizionarsi sul mercato italiano attraverso una branch consente alla Compagnia di operare in Libertà di Stabilimento: oltre a garantire prossimità e servizio ai propri partner, La Mondiale Europartner funge così da sostituto d'imposta per la propria Clientela, assolvendo a tutti gli obblighi fiscali.

La conoscenza della lingua e del mercato italiano rappresentano ad oggi un punto di forza unico sulla piazza e si uniscono alla solidità di un grande gruppo francese ed al know-how tecnico e finanziario lussemburghese nel completare un profilo di altissimo livello.

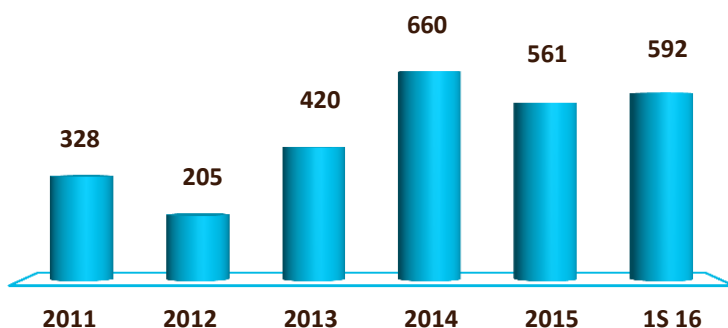
Nel biennio 2015/2016 La Mondiale Europartner ha deciso di rafforzare la propria "italianità", puntando con decisione sul mercato italiano. Gli investimenti si sono concentrati su diverse azioni strategiche:

- apertura della nuova sede della branch a Milano, contestualmente ad un allargamento del team gestionale e commerciale basato in Italia;
- reclutamento di nuove risorse con profonda conoscenza del mercato assicurativo italiano;
- allargamento del team tecnico di prodotto dedicato al mercato italiano;
- creazione di un team wealth planning dedicato al mercato italiano;
- razionalizzazione del servizio clienti, con la chiara definizione del team di riferimento per i partner italiani.

I RISULTATI OTTENUTI IN ITALIA

Dopo aver superato 2,5 Miliardi di Euro di patrimoni in gestione, il 2016 si appresta a diventare l'anno record per la raccolta premi de La Mondiale Europartner in Italia.

Raccolta lorda de La Mondiale Europartner in Italia (€ Mln)



GLI OBIETTIVI A MEDIO TERMINE

Tutti gli investimenti fatti in Italia negli ultimi anni mirano ad ottenere nel breve e medio termine una serie di obiettivi che la Compagnia ed il Gruppo considerano strategici:

- portare sul mercato italiano la preziosa esperienza paneuropea in ambito unit-linked, offrendo alla Clientela italiana tutte le opzioni finanziarie solide ed innovative consentite dalla normativa lussemburghese e diventando così il player assicurativo di riferimento in ambito Private Life Insurance sul mercato italiano;
- diffondere la conoscenza del marchio e dell'offerta de La Mondiale Europartner;
- accrescere il numero dei partner serviti;
- aumentare e migliorare i servizi offerti ai partner italiani, investendo in particolare nei seguenti ambiti:
 - wealth planning;
 - innovazione finanziaria;
 - evoluzione digitale;
 - marketing, formazione e comunicazione;
- rinforzare la prossimità tra Compagnia e partner attraverso l'evoluzione del ruolo della Succursale italiana.

IL LANCIO DEL NUOVO PRODOTTO

Prestigio Evolution II viene lanciato nel mese di settembre 2016: é l'unico prodotto sul mercato italiano che consente di investire in tutte le tipologie di asset consentite dalla normativa lussemburghese:

- fondi esterni;
- fondi interni collettivi (FIC);
- fondi interni dedicati (FID);
- fondi di assicurazione specializzati (FAS);
- gestione interna separata.

La congiuntura economica porta oggi le Compagnie d'assicurazione a ridurre anche drasticamente l'esposizione verso i fondi garantiti di Ramo I. La Mondiale Europartner ha scelto di mantenere all'interno della propria offerta multiramo la possibilità di investire nella gestione separata: per fare questo è stato necessario rivedere le regole di accesso, favorendo i Clienti che privilegiano la diversificazione dei propri investimenti.



LA FILOSOFIA DEL NUOVO PRODOTTO

La Compagnia offre ai propri distributori la possibilità di personalizzare l'offerta finanziaria all'interno del prodotto, aggiungendo opzioni di investimento a disposizione del Cliente.

La Mondiale Europartner ha voluto creare, con Prestigio Evolution II, un prodotto in grado di evolvere nel tempo, seguendo non solo i cambiamenti nella regolamentazione, ma anche le esigenze dei partner distributivi.

I VANTAGGI

La possibilità di sottoscrivere polizze multiramo consente al Cliente di:

- diversificare il proprio investimento in fase di allocazione;
- sfruttare i rialzi dei mercati finanziari e/o proteggersi dai cali attraverso gli switch;
- sottoscrivere un unico prodotto beneficiando di un'elevata efficienza fiscale e di tutti i vantaggi offerti dalle polizze assicurative vita.

Allo stesso modo, la polizza multiramo consente al banker di:

- guidare le scelte di allocazione del Cliente;
- avere accesso a tutte le opportunità di investimento offerte dal sistema finanziario lussemburghese;
- avere a disposizione uno strumento di pianificazione patrimoniale completo, evoluto e sicuro.

REVISIONE E SEMPLIFICAZIONE DELLA MODULISTICA

A causa degli obblighi regolamentari previsti, il materiale informativo e la modulistica dei prodotti assicurativi vita sono in continua evoluzione e spesso ciò si traduce in un aumento esponenziale dei documenti da completare e firmare. Il team de La Mondiale Europartner ha lavorato a lungo per rendere la modulistica più semplice e per garantire una compilazione rapida e sicura, venendo incontro sia alle esigenze dei partner distributivi sia a quelle dei Clienti finali.

REVISIONE DELLE GARANZIE ASSICURATIVE LEGATE AL CONTRATTO

Per consentire ai propri Clienti di garantire ai beneficiari una reale protezione assicurativa, La Mondiale Europartner ha aggiornato le opzioni di protezione in caso di decesso.

Oggi il Cliente può scegliere tra garanzie di capitale e maggiorazioni del capitale assicurato in completa libertà, costruendo accanto al proprio investimento una protezione assicurativa reale ed efficace.

INNOVAZIONE FINANZIARIA ALL'INTERNO DELLE SOLUZIONI UNIT-LINKED

Le possibilità di innovazione finanziaria offerte dal sistema lussemburghese sono state sfruttate in pieno per offrire anche alla Clientela italiana supporti unit-linked sempre più efficienti.



I VANTAGGI DEL LUSSEMBURGO

PRODOTTI EVOLUTI

Il Lussemburgo ha un quadro normativo all'avanguardia e le Compagnie possono vantare una capacità di innovazione tecnico/finanziaria senza pari a livello europeo.

TRASPARENZA FISCALE ASSOLUTA

È prevista l'applicazione esclusiva della tassazione del Paese di residenza, con grande flessibilità in caso di trasferimento del Cliente. Inoltre, grazie alle evoluzioni normative (in particolare relativamente all'introduzione della regolamentazione FATCA e CRS), ad oggi non sussiste alcun rischio di mancata conformità e trasparenza fiscale.

SICUREZZA

Il rating del Paese è AAA ed il Lussemburgo si caratterizza per una grande stabilità politica e sociale.

La protezione degli investitori si basa su un sistema denominato Triangolo di Sicurezza e non su un generico fondo di garanzia. In base a questo sistema l'organo statale di controllo (Commissariat aux Assurances, CAA) può subentrare alla Compagnia in caso di difficoltà finanziarie per tutelare gli interessi degli assicurati. Inoltre, i premi investiti sono depositati presso banche abilitate dal CAA, che ne riconoscono contrattualmente la facoltà di intervento in caso di necessità. Infine, i fondi gestiti per conto degli assicurati costituiscono sempre un patrimonio separato da quello della Compagnia (meccanismo detto Super Privilege).

IL TRATTAMENTO FISCALE

AL MOMENTO DELLA SUCCESSIONE

L'importo pagato ai beneficiari in caso di decesso dell'assicurato non rientra nell'asse ereditario e dunque non è assoggettato ad imposte di successione.

La tassa sulle plusvalenze si applica anche in caso di decesso a partire dal 01/01/2015, ma non influisce sull'ammontare del capitale erogato a titolo di garanzia caso morte.

SOTTOSCRIZIONE ATTRAVERSO LA SUCCURSALE ITALIANA

Il calcolo ed il prelievo delle imposte dovute sono effettuati alla fonte in quanto la Succursale agisce come Sostituto d'Imposta per la Clientela.

TRASFERIMENTO DI RESIDENZA DOPO LA SOTTOSCRIZIONE

Dichiarazione e pagamenti restano a carico del Cliente nell'ambito della propria dichiarazione dei redditi, ma la Compagnia può effettuare su richiesta il calcolo delle imposte dovute.



FABRICE SAUVIGNON

CEO

Fabrice Sauvignon é dal 2011 CEO de La Mondiale Europartner, la compagnia lussemburghese del gruppo AG2R La Mondiale.

Dal 2006 al 2011 è stato Direttore Tecnico e Finanziario Risparmio e Clientela Patrimoniale del gruppo AG2R La Mondiale.

In precedenza ha avuto diversi ruoli all'interno del gruppo Axa: dopo aver guidato lo sviluppo delle attività di riassicurazione per Axa Re in Asia tra il 2001 ed il 2003, è stato Vice Presidente Attuariato ed Investimenti per Axa Financial Services Singapore fino al 2006.

É anche stato Presidente dell'Istituto degli Attuari in Francia.



VALERIO APOLLONI GHETTI

COUNTRY MANAGER ITALY

Valerio Apolloni Ghetti ricopre la carica di Country Manager e di rappresentante generale della Succursale italiana di La Mondiale Europartner.

Ha un'esperienza consolidata nell'industria dell'assicurazione vita, in particolare attraverso il canale della Bancassurance.

Valerio ha maturato nel corso della propria carriera un profilo internazionale grazie all'esperienza quinquennale presso la direzione internazionale di CNP Assurances a Parigi in qualità di Head of Organic Growth ed il precedente ruolo, svolto tra Milano e Dublino, di responsabile commerciale di CNP Vita e di supervisione della filiale irlandese della stessa.

Cresciuto in Camerun si laurea in sociologia presso l'Università degli Studi di Urbino e completa il proprio percorso di studi con un Master in Business Administration presso la SDA Bocconi di Milano.

