



Il Salone del Risparmio va al 2021. Il Crédit Agricole fa la ricetta

Marco Di Guida, amministratore delegato di Crédit Agricole Vita e Crédit Agricole Assicurazioni

Per tre mesi i nuovi clienti che sottoscrivono nelle filiali di Crédit Agricole Italia una polizza vita Unit linked o Multiramo, o una polizza di protezione danni, potranno beneficiare di una copertura di assistenza medica attraverso teleconsulto offerta gratuitamente. L'iniziativa è valida anche per gli attuali clienti assicurati che abbiano compiuto 60 anni. L'obiettivo è rendere disponibile una «visita medica» 24 ore su 24, al telefono o in videoconsulto, direttamente da casa. «In questi giorni, abbiamo bisogno di risposte immediate — dice Marco Di Guida, amministratore delegato di Crédit Agricole Vita e Crédit Agricole Assicurazioni —. Questa iniziativa permette di accedere ad un vantaggio esclusivo e, inoltre, i clienti non dovranno preoccuparsi di come reperire la ricetta, ma sarà il medico, direttamente, a spedirla presso la farmacia più vicina».

Ciao Milano Jean-Luc Gatti, responsabile del Salone del Risparmio

La decisione era nell'aria, l'aspettavamo tutti. Ma quando martedì scorso è arrivata la email di Jean-Luc Gatti, responsabile del Salone del Risparmio, è stato comunque un brutto momento. «Abbiamo lavorato a lungo — ha scritto Gatti — per organizzare il nostro evento a fine giugno, ma le condizioni di perdurante incertezza sanitaria ci costringono ad una nuova posticipazione. Abbiamo quindi deciso di rinviare l'11ª edizione del Salone del Risparmio alla primavera del 2021. È una decisione sofferta ma inevitabile». Gatti ha saputo rilanciare con classe: «Non è un arrivederci all'anno prossimo, stiamo progettando soluzioni per continuare a confrontarci con la community di professionisti del settore», ma in questo momento l'assenza del Salone (anche di questo Salone), è la conferma di una straordinarietà che non avremmo voluto vivere.

Padoan per Piazzetta Cuccia Angelo Viganò, responsabile della divisione Private di Mediobanca

Covid-19 impone di ripensare molte cose, tra queste l'interazione fisica con i clienti. Per questo Mediobanca Private Banking ha organizzato per giovedì 30 aprile un evento virtuale dal titolo Una visione per ripartire dedicato in via esclusiva ai clienti ultra high net worth. Un appuntamento per fare il punto sulla situazione dell'Italia a pochi giorni dalla prevista ripartenza, toccando alcuni degli aspetti nodali dell'emergenza. A fare gli onori di casa il responsabile della divisione Private di Mediobanca Angelo Viganò che darà il benvenuto a un panel di ospiti d'eccezione. Tra questi, Andrea Gori, direttore malattie infettive del Policlinico di Milano, che tratterà gli aspetti virologici della pandemia. Gli approfondimenti economici saranno di Pier Carlo Padoan, già ministro dell'Economia dal 2014 al 2018. Seguirà l'intervento dell'amministratore delegato di Mediobanca sgr Emilio Franco, che darà una lettura dei mercati guardando al futuro.

Private equity stabile Anna Gervasoni, responsabile del Pem, il private equity monitor dell'Università Liuc-Carlo Cattaneo

I primi tre mesi dell'anno per il private equity sono stati stabili. Sono infatti 33 le operazioni annunciate, secondo i dati pubblicati dal Pem- private equity monitor, l'Osservatorio della Liuc - Università Cattaneo. Gennaio e febbraio hanno chiuso con 23 investimenti mentre il mese di marzo mostra una leggera flessione sullo scorso anno con solo 10 deal rispetto ai 16 del 2019. L'Indice trimestrale Private Equity Monitor Index – Pem-I, elaborato dai ricercatori dell'Osservatorio, con il contributo di Eos Investment Management, Ey, Fondo Italiano di Investimento, McDermott Will&Emery e Value Italy, si è attestato così a 275 punti base, rispetto ai 300 del 2019. I buyout la fanno da padroni sul mercato (88%), mentre le operazioni in capitale per lo sviluppo si fermano al 12%. La Lombardia da sola rappresenta il 54% del mercato, seguono, a pari merito, Toscana e Veneto, con il 12%. In ottica settoriale, invece, si segnala il 30% dei prodotti per l'industria, il 24% del terziario, il 15% dei beni di consumo. Le pmi si confermano il principale bacino di riferimento per gli operatori.

PayPlug investe in Italia Mirella Bengio, country manager per l'Italia di PayPlug

PayPlug punta sull'Italia. La soluzione di pagamento online per le piccole e medie imprese, parte di Natixis payment solutions (gruppo francese Bpce), sta allestendo una struttura marketing e vendite per sostenere le pmi italiane nello sviluppo di pagamenti online. Compatibile con le principali piattaforme di ecommerce presenti gratuitamente sul mercato (Magento, WooCommerce, Shopify, PrestaShop, etc), PayPlug assicura agli e - merchant l'implementazione sul proprio sito di una pagina di pagamento personalizzabile e ottimizzata, per poter accettare pagamenti con carta di credito, di debito e prepagate, su desktop e mobile, ed offrire allo stesso tempo il più alto livello di protezione contro le frodi. «Il settore dei pagamenti online ha interessanti prospettive di crescita nel mercato italiano: per questo abbiamo deciso di investire con maggior forza in Italia, anche con una sede a Milano di prossima apertura e una struttura marketing e vendite dedicata», ha spiegato Mirella Bengio, country manager di PayPlug.

© RIPRODUZIONE RISERVATA