



FondoSenior^S

Convegno di Primavera



Executive Summary

Nascita di un nuovo mercato

Il mutamento del contesto socio economico di riferimento, la crisi economica con la relativa crisi di liquidità, **l'allungamento della vita media e la modifica delle relazioni familiari** stanno aumentando la rilevanza dei Senior. Come Senior si intende la classe di età degli anziani oltre i 65 anni, classe che esprime esigenze nuove, al momento in larga parte insoddisfatte, per le quali possono essere sviluppati prodotti idonei anche in base a formule già consolidate in Paesi più avanzati. Tali prodotti si possono inquadrare in quell'insieme di servizi che costituiscono **un nuovo modello di welfare integrativo**.

Il business model del Fondo

In linea con questo scenario, si è valutata la sostenibilità e la validità di un progetto basato su **tre linee di attività tra loro complementari** e volte ad offrire ai Senior un'ampia gamma di beni e servizi con un impatto positivo sia sulla loro qualità della vita che sul loro bilancio domestico.

In particolare, l'offerta studiata per i Senior, che Fimit sta generando attraverso un Fondo a tal fine appositamente costituito, si concretizza in:

- L'offerta di innovative residenze strutturate per le specifiche esigenze degli anziani autosufficienti, integrate con servizi che vanno dal supporto nel passaggio alla nuova residenza (es. agency di vendita del precedente appartamento) alla soddisfazione delle principali esigenze di vita quotidiana (es. house manager, security, servizi alla persona ecc.);
- soluzioni di finanziamento a medio e lungo termine quali:
 - l'erogazione di prestiti vitalizi ipotecari (da parte di soggetti convenzionati) con possibilità per l'erogante di cedere al Fondo i relativi crediti ipotecari;
 - l'acquisto della nuda proprietà degli appartamenti dei Senior.

I destinatari del Progetto

L'iniziativa è destinata a tutti gli Investitori Istituzionali, pubblici e privati, interessati ad investire in un progetto in grado di coniugare **il raggiungimento di finalità sociali** con l'ottenimento di rendimenti potenzialmente interessanti. In particolare, **il Fondo risulta particolarmente interessante per gli Enti Previdenziali, interessati ad ampliare la gamma di servizi offerti ai propri "clienti", ed a costituire un'offerta integrativa e complementare rispetto ai prodotti da sempre offerti.**



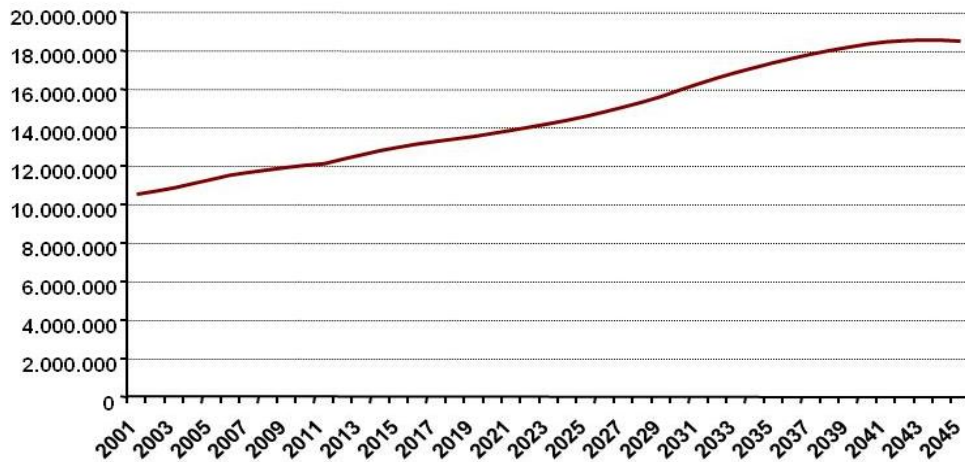
- **Senior: scenario di riferimento**
- Prodotti e servizi del Fondo Senior
 1. Residenze *Senior*
 2. Strumenti di finanziamento per *Senior*: prestiti vitalizi ipotecari
 3. Strumenti di monetizzazione della proprietà: nude proprietà
- Fondo *Senior* ad oggi
- Conclusioni



Scenario di riferimento

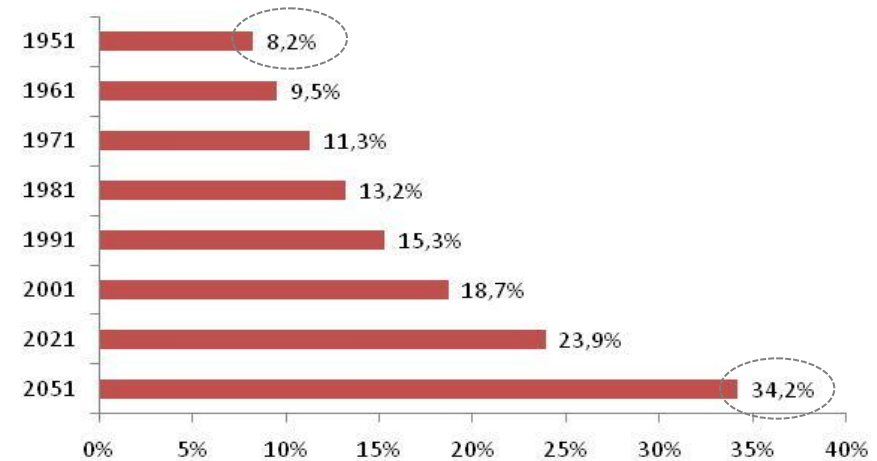
Senior. nuova "emergenza demografica"

Prospettive di evoluzione Senior



Fonte: ISTAT

Peso % dei Senior sul totale della popolazione italiana



Fonte: Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

Insieme alla Germania, l'Italia è il Paese europeo che registrerà nei prossimi decenni l'invecchiamento più rapido e marcato. In tal senso, i Senior in Italia rappresentano una potenziale **emergenza demografica**, trattandosi di un bacino d'utenza in forte crescita:

- i Senior sono passati da 10,5 mln nel 2001 a 11,8 mln nel 2008 (incidenza dal 18,2% al 20,2%);
- per l'ISTAT aumenteranno di un 16% entro il 2021, raggiungendo 13,7 mln (il 23,9% della popolazione);
- dal 2020 al 2050 cresceranno di un altro 35% fino a 18,6 mln (il 34,2% della popolazione).



Scenario di riferimento

Senior. sempre più soli ma con desiderio di vivere in contesti “domestici”

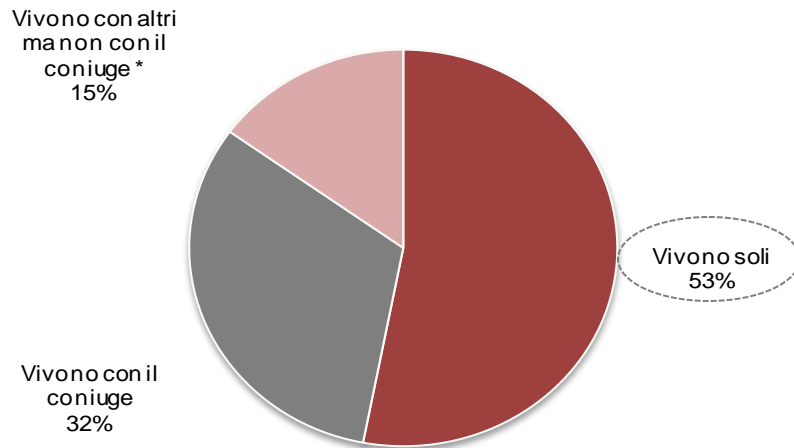
Sempre più soli soprattutto nelle grandi città

La situazione familiare del *Senior* è prevalentemente caratterizzata dalla **solitudine**. Secondo una stima di Banca d'Italia più del 50% (circa 2,5 milioni di *Senior*) vive da solo, soprattutto nei centri di medie/grandi dimensioni mentre nel centro nord aumenta sempre di più il distacco dai figli che spesso si trasferiscono in altre città per motivi di lavoro.

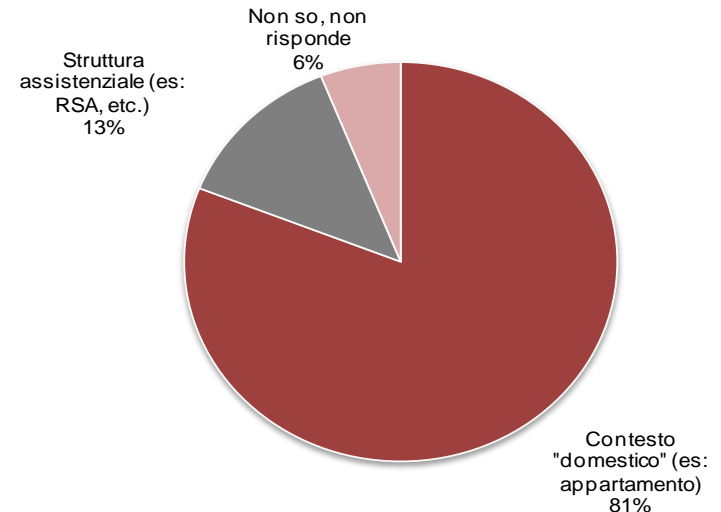
Cresce il bisogno di socializzazione e di contesto domestico

Non esiste una concreta politica di natura pubblica tesa al contrasto della solitudine e dell'emarginazione con l'obiettivo di favorire le attività relazionali degli over 65, nonostante sempre più spesso venga ribadito quanto una vita attiva, piena di relazioni e **condotta nel contesto in cui si è sempre vissuto** rappresenti un fattore cardine per la salute ed il benessere degli anziani.

Situazione familiare prevalente Over 65



Opinioni sul contesto di abitazione preferito dagli over 65



Fonte: elaborazioni Fimit SGR su dati ISTAT, Banca d'Italia indagine Censis - Salute La Repubblica e indagine di mercato varie

I *Senior*, soprattutto nelle città più grandi e in prevalenza situate al centro-nord, non trovano più nella famiglia di origine le occasioni di protezione e socializzazione del passato.

* Ad esempio: badanti, parenti, etc.



Scenario di riferimento

Il rischio longevità per il settore previdenziale

Rischio longevità

L'andamento demografico evolutivo (italiano in particolare, ma europeo e mondiale in termini più generali), è sempre più caratterizzato da un innalzamento tendenziale della vita media.

Se il rischio longevità ha un impatto sensibile sul singolo individuo, tale fattore va adeguatamente considerato e ponderato anche con riferimento al sistema previdenziale nel suo complesso, al fine di garantirne "adeguatezza e sostenibilità". Una gestione non adeguata di tale rischio potrebbe causare infatti il fallimento di tutta la strategia di investimento posta in essere lungo l'arco della intera vita lavorativa dell'aderente.



Gli Enti Previdenziali hanno necessità di gestire il rischio longevità con investimenti *ad hoc* per il *matching* delle varie esigenze

Strategie di c.d.

"Natural Hedging"

In tale contesto, diviene necessario inserire nel proprio portafoglio di investimenti strumenti che consentano di migliorare lo stato di salute dell'ente e di tutelarsi da rischi "inattesi".

Fondo Senior rappresenta un innovativo strumento di c.d. "*natural hedging*", in grado di consentire all'investitore partecipante al Fondo di implementare strategie di diversificazione che, prevedendo la creazione di valore in caso morte dell'utente, combinano benefici opposti rispetto alla durata di vita con effetti di mitigazione del rischio longevità sul portafoglio degli Enti Previdenziali da effettuarsi tramite un investimento di tipo immobiliare.



Scenario di riferimento

Senior. asset rich but cash poor

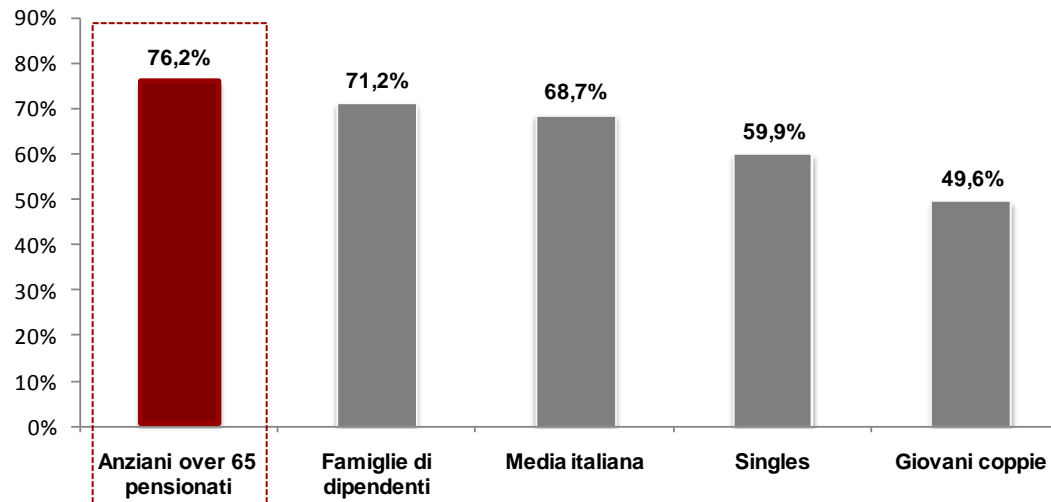
Proprietari di case troppo grandi

La condizione abitativa del *Senior*, secondo uno studio condotto da Banca d'Italia, è caratterizzata da un **appartamento di proprietà di dimensioni eccessive** rispetto alle sue reali esigenze:

- il 76,2% dei *Senior* è proprietario dell'appartamento in cui vive (media nazionale 68,7%);
- il valore dell'appartamento di proprietà è mediamente € 219.000 per circa 103 mq*.

* Dato medio su valori nazionali

Proprietari dell'abitazione di residenza



Asset rich but cash poor

La ricchezza del *Senior* è generalmente “illiquida”, mentre i suoi consumi incidono fortemente sul reddito disponibile.

Il *Senior* è, quindi, continuamente esposto al rischio di improvvise **crisi di liquidità** e solo di recente sono state immesse sul mercato **forme di finanziamento adatte alle sue esigenze (es. i prestiti vitalizi ipotecari)**:

- circa il 78% del reddito medio da pensione è assorbito dai consumi;
- circa il 7% del patrimonio dei *Senior* è composto da depositi e attività finanziarie;
- il debito medio dei *Senior* è molto contenuto, largamente inferiore alla media europea.



Scenario di riferimento

La necessità di un nuovo modello di welfare integrativo

Le sfide del Settore Previdenziale....

Le significative modifiche nell'equilibrio del **sistema previdenziale** nazionale, dovute all'andamento demografico (ossia progressivo aumento della vita media e contemporanea riduzione delle nascite) e all'evoluzione della struttura sociale italiana, hanno indotto il Legislatore e il Settore Previdenziale ad un doloroso intervento correttivo ponendo il settore davanti a scelte complesse.

...e le esigenze Inevase dei Senior

In questo scenario, i Senior non trovano comunque, nell'attuale mercato immobiliare e dei servizi, un pacchetto integrato di offerte che permetta loro di:

- Accedere ad abitazioni studiate per le mutate esigenze dei Senior
- Usufruire della propria ricchezza «illiquida» garantendosi una maggiore serenità economica

Entrambe le problematiche possono trovare risposta solo in un nuovo modello di **welfare integrativo**, in un modello **complementare di tutele sociali e di opportunità da affiancare allo stato sociale in un periodo così rilevante di transizioni demografiche.**

Il Fondo Senior contribuisce alla definizione di questo modello con un approccio unico e innovativo offrendo un business model che:

- Garantisce la sostenibilità finanziaria di lungo periodo attenuando il rischio longevità;
- Offre servizi sociali ai Senior integrando l'offerta esistente senza pesare sulla spesa pubblica;
- Libera le risorse dei Senior permettendo loro di accedere a servizi innovativi;



- *Senior*: scenario di riferimento
- **Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior**
 1. Residenze *Senior*
 2. Strumenti di finanziamento per *Senior*: prestiti vitalizi ipotecari
 3. Strumenti di monetizzazione della proprietà: nude proprietà
- Fondo *Senior* ad oggi
- Conclusioni



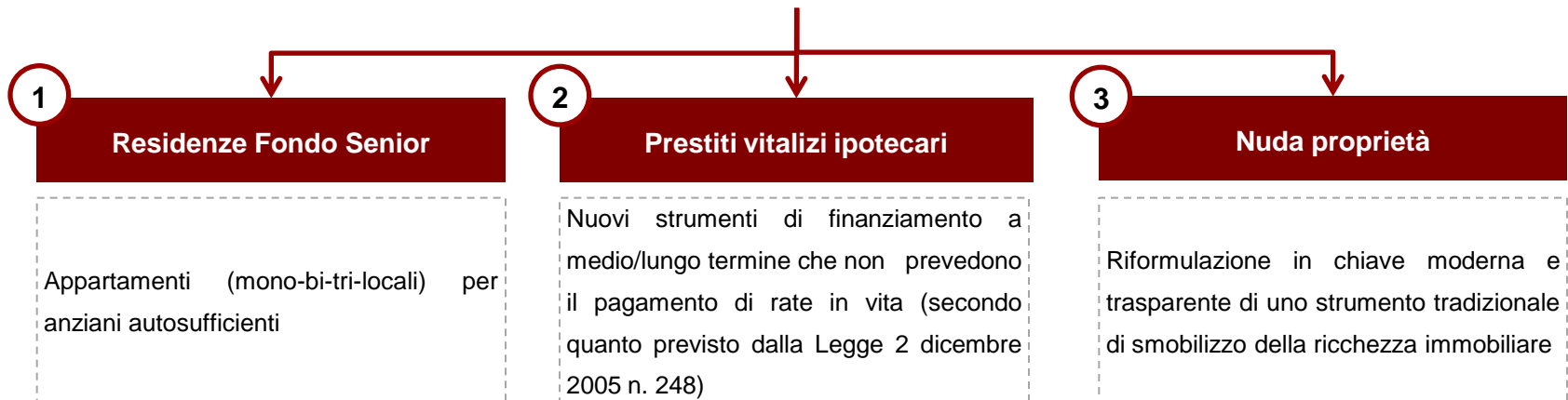
Prodotti e servizi offerti dal Fondo Senior

Overview

Il *Senior*, anche se autosufficiente, esprime una crescente **esigenza di miglioramento della qualità della vita**, che attualmente si scontra con:

- lo **scarso sviluppo in Italia di strumenti che gli consentano di monetizzare il suo patrimonio** (prevalentemente immobiliare), in modo da poterne finanziare l'acquisto;
- l'**inadeguatezza del mercato italiano**, che è esclusivamente focalizzato sull'offerta di servizi sanitari rivolti a *senior* non autosufficienti;
- la **mancaza di specifici servizi e prodotti in grado di fornire risposte adeguate** ai mutati bisogni di tali soggetti.

Anche in base alle **esperienze di successo dei principali paesi europei**, si sono identificati i prodotti ed i servizi necessari a fornire un'efficace risposta alle nuove richieste dei *Senior* al momento insoddisfatte dal mercato:





1 Residenze Fondo Senior

Overview europea



ITALIA

In Italia l'offerta residenziale per *Senior* è prevalentemente caratterizzata da **strutture a carattere sanitario e assistenziale (RSA)**, mentre nei Paesi europei più avanzati nel settore si sono già sviluppate soluzioni residenziali innovative che stanno riscuotendo un crescente successo.



GRAN BRETAGNA

Le prime case protette per anziani vengono realizzate nel 1960. Si chiamano *Sheltered House*: complessi residenziali formati da piccoli alloggi, per una o due persone, con spazi in comune.

Le residenze di *Abbeyfield*, invece, sono piccoli edifici che ospitano fino a nove anziani, con camere individuali dotate di servizi, arredate con mobili propri. Hanno spazi collettivi, come salotto e cucina. Una governante prepara i pasti e provvede alla pulizia degli spazi comuni. I costi sono divisi tra i residenti, con integrazione di contributi pubblici e privati. Leader di settore è il gruppo McCarthy & Stone, che negli ultimi 30 anni ha costruito più di 40.000 appartamenti per anziani.



FRANCIA

Ha trovato ampia diffusione la formula del *Jardin d'Arcadie*. Si tratta di complessi abitativi dotati di circa 100 miniappartamenti, con servizi di tipo alberghiero ed assistenza sanitaria.

Nel 1989 è stato anche avviato il programma *Sepia*, che prevede un modello di completa autonomia residenziale, promuovendo la realizzazione di alloggi affiancati da servizi comuni e presidiati da personale di assistenza.

L'esperienza estera evidenzia una crescente offerta di soluzioni abitative innovative destinate al bacino dei "giovani Senior", caratterizzato da un'aspettativa di vita ancora importante e con un'emergente richiesta di "qualità della vita". Per raggiungere tale obiettivo si è disponibili a rendere liquido una parte del proprio patrimonio.

1 Residenze Fondo Senior

Le caratteristiche principali

E' possibile strutturare una **formula residenziale innovativa per Senior**:

Destinatari

Senior autosufficienti interessati a trasferirsi in una moderna residenza per anziani;

Location

appartamenti nuovi localizzati principalmente in aree semicentrali di città medio-grandi situati in prossimità di servizi (es. ospedali, farmacie, supermercati ecc.) e ben collegati da mezzi di trasporto;

Dimensioni

Mono-bi-tri-locali per circa 45 mq (media ponderata di tutte e 3 le formule abitative);

Servizi

offerta di servizi, erogati da *partners* del Fondo, disponibili:

- servizi ordinari per tutti i residenti: *house manager*, area di svago comune, lavanderia, ampie cantine per conservare i propri mobili, *security* ecc.;
- a pagamento per i richiedenti: servizio in camera, servizi di cura alla persona, camere per ospiti, pulizia, manutenzione, convenzioni con ambulanze, servizi finanziari (tutti erogati da operatori specializzati che hanno stipulato una convenzione con il Fondo) ecc.



1 **Residenze Fondo Senior** I principali vantaggi per il Senior

Ricorrendo ad una residenza per anziani modernamente organizzata, sita in un contesto urbano dotato di **un'ampia rete di servizi** di prossimità, il *Senior* oltre a trasferirsi in un appartamento di minori dimensioni che gli consente di “monetizzare gli spazi inutili” beneficiando di un sensibile effetto liquidità, **può notevolmente migliorare la qualità della sua vita** in quanto:

- A** dispone di un **appartamento nuovo con dotazioni tecnologiche funzionali alle sue esigenze** (es. dotazioni domotiche studiate per le tipiche esigenze della 3° età ecc.) e vive in un **contesto confortevole e dotato di maggiori opportunità di socializzazione** (es. aree di svago, aree verdi ecc.).
- B** accede ad un'ampia disponibilità di **servizi studiati per la sua età** e tali da migliorare il suo stile di vita rendendolo più autonomo e piacevole (es. servizi alla persona, supporto per attività domestiche ecc.). In particolare il *Senior* gode della tranquillità di un servizio continuo di **security e di controllo** dell'immobile, sia grazie ad una *reception* evoluta, in grado di garantire i servizi di accoglienza e di identificazione degli ospiti, sia grazie ad un sistema domotico integrato con le forze dell'ordine e i servizi di emergenza;
- C** si relaziona con una controparte **professionale ed istituzionale** che assicura una maggiore garanzia di trasparenza e equità.



1 Residenze Fondo Senior

A Overview delle caratteristiche delle residenze



• Reception e House Manager

Ogni residenza è dotata di *reception* e gestita da un *House Manager* che assicura assistenza continua ai *Senior*, provvedendo alle loro necessità.



• Sistema di allarme H24 personale

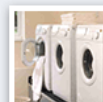
Ogni abitazione, nonché gli spazi comuni, è dotata di sistemi di allarme a muro o mobili che permettono di richiedere l'aiuto della *House Manager* che si coordina gli interventi di emergenza.

• Telecamere a circuito chiuso

Un sistema di telecamere a circuito chiuso permette ai *Senior* di identificare gli ospiti prima di aprire la porta di ingresso all'edificio.

• Allarmi anti intrusione e anti fumo

La presenza di sistemi integrati di allarme permette di monitorare costantemente l'immobile.



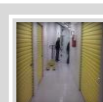
• Lavanderia

Le residenze *Senior* sono dotate di spazi lavanderia, progettate per essere facilmente utilizzabili dai *Senior*.



• Aree comuni

Le residenze sono dotate di spazi comuni per facilitare la socializzazione.



• Ampie cantine

La dotazione di ampie cantine permette ai *Senior* di non dover rinunciare a mantenere vicina una vita di ricordi.



TRILOCALE (dimensioni indicative)

Soggiorno	18
Camera 1	18
Camera 2	10
Cucina	5
Bagno	4
Ingresso	5
TOTALE (mq)	60



BILOCALE (dimensioni indicative)

Soggiorno	18
Camera 1	18
Cucina	5
Bagno	4
Ingresso	3
TOTALE (mq)	48

MONOLOCALE (dimensioni indicative)

Soggiorno	5
Camera 1	18
Cucina	5
Bagno	4
Ingresso	3
TOTALE (mq)	35



1 Residenze Fondo Senior

B Overview dei servizi aggiuntivi

Le abitazioni saranno inoltre dotate di servizi attivabili su richiesta dai *Senior* che costituiranno un'offerta personalizzata:

- **Assessment iniziale**

Il gestore delle residenze potrà offrire «pacchetti» personalizzati e modellati sulle esigenze del cliente. In particolare, prima dello spostamento nel nuovo appartamento, saranno concordati i servizi aggiuntivi eventualmente necessari così che le esigenze personali dei residenti siano soddisfatte dal primo giorno di permanenza.



- **Assistenza domestica**

I *Senior* godranno di un accesso agevolato ai servizi di pulizia e gestione domestica. I servizi potranno essere compresi o meno dell'affitto dell'appartamento.

- **Servizi di cura della persona**

I servizi di cura della persona, quali parrucchiere e manicure, servizi wellness e SPA a domicilio, potranno essere disponibili compatibilmente con gli accordi sottoscritti con i fornitori.



- **Spesa a domicilio**

I residenti potranno usufruire dei servizi di spesa a domicilio grazie ad accordi con i commercianti locali.



- **Servizi paramedici e medici**

Benchè le strutture non siano adatte agli anziani che necessitino di assistenza paramedica continua il gestore potrà organizzare pacchetti di servizi di assistenza diurni in specifiche circostanze nonché convenzioni vantaggiose con i servizi ambulanza.



- **Spazi per attività private e computer**

Se compatibile con il progetto della residenza, potranno essere previste sale che potranno essere noleggiate per eventi privati (esempio compleanni) e l'accesso ad internet con il supporto di personale specializzato.



1 Residenze Fondo Senior

C Una controparte professionale ed istituzionale

La presenza di una controparte istituzionale assicura una maggiore serenità per i Senior in un momento complesso della propria vita.

In particolare il Fondo Senior potrà garantire, grazie alla propria governance ed alle finalità con le quali è stato creato, la compatibilità fra un business model sostenibile ed un presidio costante degli interessi dei Senior.

In particolare si ricorda che:

- **La finalità sociale del Fondo è definita nello stesso regolamento;**
- **A presidio degli intenti e del rispetto della *ratio* del Fondo la SGR ha voluto che fosse costituito un comitato etico che monitora le attività del Fondo;**
- **La natura istituzionale degli investitori del Fondo garantisce, ancor di più, il rispetto delle prerogative dei Senior fruitori dei servizi;**



2

Gli strumenti di finanziamento per Senior

L'attuale offerta di finanziamenti agli assistiti strutturata dagli Investitori Istituzionali

Lo **scarso sviluppo in Italia di strumenti che consentano al Senior di monetizzare il suo patrimonio** (prevalentemente immobiliare) in modo da poter finanziare l'acquisto dei beni e servizi adatti alle sue esigenze è ulteriormente segnalato dal fatto che gli Investitori Istituzionali, ed in particolare gli Enti Previdenziali, al momento, strutturano per i propri assistiti un'offerta di finanziamenti che:

- risulta vantaggiosa in termini di costo in quanto si basa sull'erogazione (diretta o tramite istituti convenzionati) di finanziamenti a condizioni economiche generalmente migliori della media di mercato;
- ma è limitata a prodotti (es. mutuo, cessione del quinto ecc.) che, a fronte della disponibilità di una data somma iniziale, fanno gravare sui redditi futuri dell'assistito l'onere del rimborso di capitali e interessi.



La normativa ha introdotto **strumenti innovativi, come i Prestiti Vitalizi Ipotecari, che non prevedono il pagamento di rate in vita**. Tale strumento, noto già a partire dagli anni '80 come *reverse mortgage*, si è sviluppato come forma di finanziamento dei *senior* in USA, Canada e UK.

L'art. 11-quaterdecies comma 12 della L. n. 248 del 2/12/2005 stabilisce che: "Il prestito vitalizio ipotecario ha per oggetto la concessione da parte di aziende ed istituti di credito nonché da parte di intermediari finanziari, di finanziamenti a m/l termine con capitalizzazione annuale di interessi e spese, e rimborso integrale in unica soluzione alla scadenza, assistiti da ipoteca di primo grado su immobili residenziali, riservati a persone fisiche con età superiore ai 65 anni compiuti"



2

Gli strumenti di finanziamento per Senior

L'attuale offerta di finanziamenti agli assistiti strutturata dagli Investitori Istituzionali

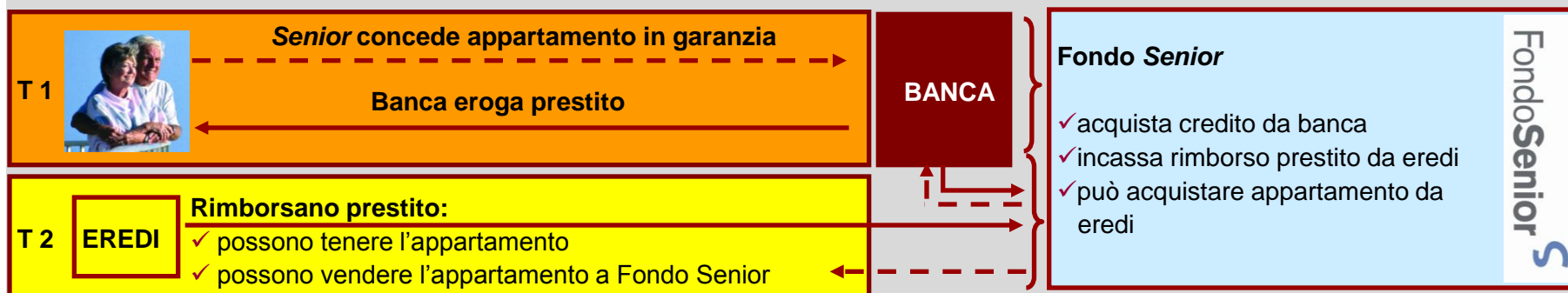
I punti di forza dello strumento

Le caratteristiche del prestito vitalizio ipotecario che lo rendono particolarmente adatto al finanziamento dei Senior proprietari di un appartamento sono:

- **durata:** vitalizia (il rimborso è previsto entro 12 mesi dalla scomparsa del mutuatario o del coniuge superstite);
- **assenza di un piano di ammortamento:** il rimborso di capitali e interessi avviene in unica soluzione alla scadenza;
- **garanzia ipotecaria:** essendo il finanziamento garantito da ipoteca di primo grado sull'appartamento del Senior, la possibilità di ottenere credito risulta per il Senior maggiore e più semplice rispetto ad altre forme di finanziamento assistite da minori garanzie (es: credito al consumo, ecc.).

L'erogazione di prestiti vitalizi ipotecari può essere sensibilmente migliorata mediante **l'integrazione operativa tra l'intermediario erogante e il fondo immobiliare** che

- **acquista i crediti dall'intermediario finanziario erogante;**
- **offre agli iscritti degli Enti investitori la possibilità di accedere a finanziamenti a tassi agevolati sottoscrivendo convenzioni con la banca erogante.**





3

Gli strumenti di monetizzazione della proprietà

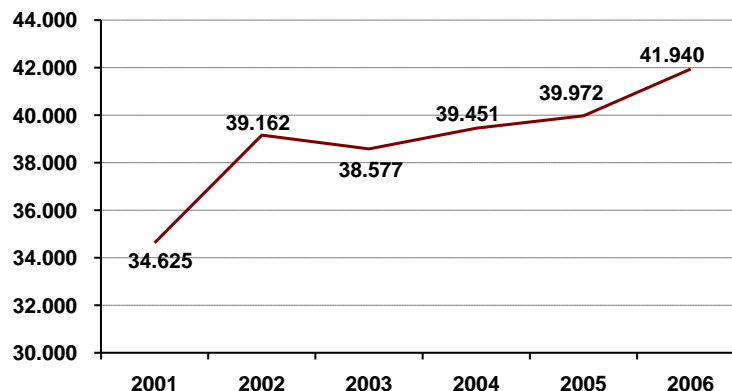
Nude proprietà

Le nude proprietà in Italia

Secondo l'Agenzia del Territorio, il mercato delle nude proprietà residenziali in Italia ha superato le 40.000 transazioni annue (considerando solo le transazioni censite), crescendo nel periodo 2001-'06 del 21%. I costi da sostenere per una transazione di piena proprietà sono superiori a quelli necessari per la cessione della nuda proprietà, che rappresenta quindi un'opzione più economica per fare cassa. Complice anche la crisi finanziaria, si prevede che questo mercato crescerà ulteriormente nei prossimi anni, nonostante al momento sia ancora frenato da:

- lunghi tempi di ricerca di controparti interessate all'acquisto, data l'assenza di operatori specializzati;
- difficoltà psicologiche nei rapporti venditore-acquirente post transazione;
- scarsa trasparenza sulle modalità di formazione dei prezzi (frequente l'uso improprio delle tabelle pubblicate dal MEF per il calcolo dell'imposta di registro su immobili gravati da usufrutto).

Evoluzione del numero delle transazioni di nude proprietà residenziali in Italia dal 2001 al '06



La possibilità per i Senior di cedere la nuda Proprietà al Fondo

Al fine di soddisfare le esigenze finanziarie dei *Senior* il Fondo potrà offrire agli stessi:

- una valutazione della nuda proprietà dell'appartamento realizzata in base a metodi di valutazione trasparenti e certificati;
- la possibilità di cedere la nuda proprietà dell'appartamento:
 - ad una controparte impersonale (il Fondo) e affidabile in quanto sotto la costante supervisione delle Autorità di Vigilanza e dei suoi promotori;
 - secondo schemi contrattuali standardizzati che riducono i tempi e i costi di transazione.







L'impatto dell'offerta sul bilancio domestico del Senior

Senior proprietario di un appartamento

Il Senior proprietario di un appartamento in una grande area urbana** che intende migliorare la qualità della propria vita può intraprendere una serie di azioni:



AZIONI ATTIVABILI DA UN SENIOR PROPRIETARIO DI UN APPARTAMENTO DI 100 mq PER MONETIZZARE RICCHEZZA

Azione volta a monetizzare ricchezza	Ricchezza monetizzata*	Nuove uscite (canone/rate)*	Beni e servizi richiesti	Soluzione Ottimale
1) vende vecchio appartamento di 100 mq 2) loca nuovo appartamento di 45 mq	300.000 €	7.425 €	Appartamento dotato di strutture e servizi per la terza età	 Residenze Senior
1) vende vecchio appartamento di 100 mq 2) acquista nuovo appartamento di 45 mq	138.000 €	0 €	Appartamento dotato di strutture e servizi per la terza età	 Residenze Senior
Vende nuda proprietà dell'appartamento di 100 mq rimanendone usufruttuario	137.000 €	0 €	Controparte professionale e trasparente	 Investitore Istituzionale in nude proprietà
Contrae un prestito vitalizio ipotecario (ipoteca su appartamento di 100 mq)	42.000 €	0 €	Finanziatore professionale e trasparente	 Prestito vitalizio ipotecario

*Si è ipotizzato un valore dell'appartamento usato di proprietà di 3.000 €/mq (canone 130 €/mq/anno) e un valore dell'appartamento nuovo localizzato in area centrale/semi-centrale di 3.600 €/mq (canone 165 €/mq/anno) in linea con i dati medi Nomisma per le 13 aree urbane.

Nella stima del valore della nuda proprietà si è ipotizzato: un tasso di sconto "agevolato" pari al 4% annuo composto; vita attesa pari a 20 anni (media delle previsioni ISTAT per uomini e donne over-65 anni).

Nella stima dell'importo finanziabile tramite prestito vitalizio ipotecario si è utilizzata una percentuale minima del 14% del valore dell'appartamento dichiarata nel foglio informativo del prestito vitalizio ipotecario di Barclays.

Il miglioramento della qualità della vita del Senior proprietario di un appartamento passa attraverso:

- operazioni volte a **modificare la forma della sua ricchezza** (da reale a liquida) e ad accrescerla, dove possibile, monetizzando gli spazi residenziali inutilizzati;
- l'acquisto di **prodotti studiati ad hoc** per la soddisfazione delle sue esigenze che trovano capienza nel suo bilancio domestico una volta reso più liquido e, dove possibile, accresciuto.




L'impatto dell'offerta sul bilancio domestico del Senior

Senior locatario di un appartamento

Il Senior locatario di un appartamento in una grande area urbana** che intende migliorare la sua qualità della vita può intraprendere la seguente azione:



AZIONI ATTIVABILI DA UN SENIOR LOCATARIO DI UN APPARTAMENTO DI 100 mq PER AUMENTARE IL REDDITO DISPONIBILE

Azione volta ad aumentare il reddito disponibile	Risparmio annuo di canone*	Nuove uscite (canone/rate)*	Beni e servizi richiesti	Soluzione Ottimale
Loca nuovo appartamento di 45 mq	5.575 €	0 €	Appartamento dotato di strutture e servizi per la terza età	 Residenze Senior

*Si è ipotizzato canone pari a 130 €/mq/anno per l'appartamento iniziale e 165 €/mq/anno per quello nuovo localizzato in area centrale/semi-centrale in linea con i dati medi Nomisma per le 13 aree urbane.

Il **miglioramento della qualità della vita del Senior che dispone esclusivamente del proprio reddito pensionistico** passa attraverso:

- operazioni volte ad **aumentare il suo reddito disponibile** tramite l'ottimizzazione degli spazi residenziali utilizzati;
- l'acquisto di **prodotti studiati ad hoc** per la soddisfazione delle sue esigenze che trovano capienza nel suo accresciuto bilancio domestico.

** Le 13 grandi aree urbane Nomisma sono: Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino, Venezia

 **Agenda**

- *Senior*: scenario di riferimento
- Prodotti e servizi del Fondo Senior
 1. Residenze *Senior*
 2. Strumenti di finanziamento per *Senior*: prestiti vitalizi ipotecari
 3. Strumenti di monetizzazione della proprietà: nude proprietà
- **Fondo *Senior* ad oggi**
- Conclusioni



Fondo Senior ad oggi

Descrizione del Fondo a seguito dell'avvio dell'operatività

- A dicembre 2009 Fimit ha lanciato il Fondo Senior, mediante l'apporto di parte del patrimonio immobiliare dell'INPDAP, a prevalente destinazione d'uso uffici, per un controvalore pari a ca. € 100 mln, evidenziando uno sconto di ca. il 15% sulla valutazione *asset by asset* realizzata dall'esperto indipendente del Fondo. Tale apporto rappresenta per il Fondo una prima base patrimoniale su cui la SGR effettuerà una attività di valorizzazione/dismissione con conseguente re-investimento della liquidità in linea con le finalità del Fondo.
- In aggiunta al citato conferimento in natura, il Fondo risulta sottoscritto, oltreché dalla SGR, dalla Fondazione Enasarco, che ha partecipato all'iniziativa con una sottoscrizione per cassa del valore di € 10 mln.
- Tale liquidità sottoscritta è stata investita, congiuntamente con Fintecna e con ulteriori fondi immobiliari gestiti da Fimit, nel Fondo AQ gestito da Europa Risorse SGR, fondo immobiliare con finalità etiche avente come scopo l'acquisizione di complessi immobiliari ad uso residenziale nella zona del "cratere" del sisma che ha colpito la Regione Abruzzo nell'aprile del 2009, da destinare al soddisfacimento delle esigenze abitative della popolazione terremotata.

Bologna, Piazza Roosevelt



Piacenza, Via Mosca



Roma, Viale Manzoni



FONDO AQ



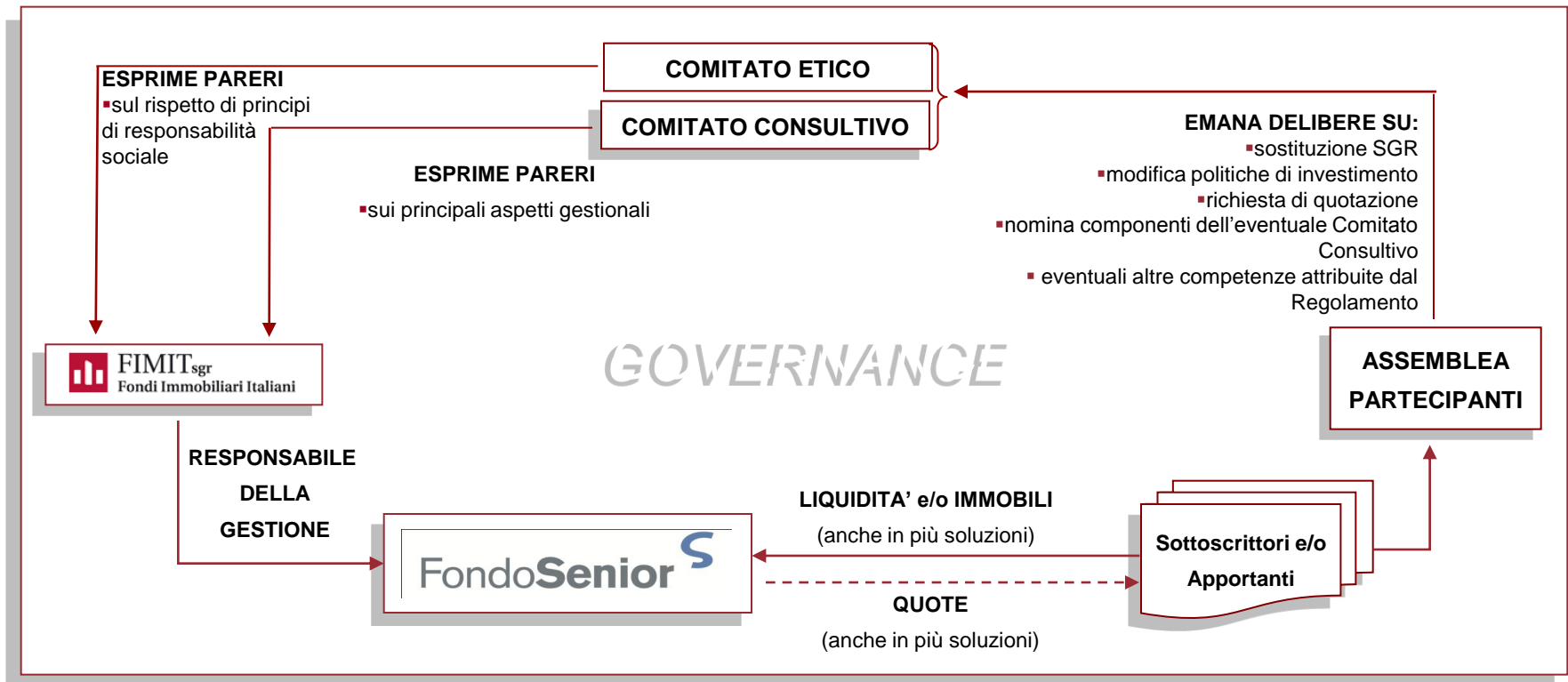
AQ. IL FONDO PER L'EMERGENZA ABITATIVA IN ABRUZZO



Fondo Senior ad oggi

Corporate governance e responsabilità sociale del Fondo

- Fondo Senior si è dotato di un sistema di *corporate governance* in grado di garantire ai propri sottoscrittori trasparenza, flessibilità ed una attiva partecipazione nella vita del Fondo.
- In particolare, oltre all'Assemblea dei Partecipanti ed al Comitato Consultivo è stato nominato un **Comitato Etico**, con il compito di **vigilare sulle finalità sociali del Fondo** e con l'obiettivo di **garantire il carattere socialmente responsabile degli investimenti a tutela di tutti i soggetti coinvolti**.





Agenda

- *Senior*: scenario di riferimento
- Prodotti e servizi del Fondo Senior
 1. Residenze *Senior*
 2. Strumenti di finanziamento per *Senior*: prestiti vitalizi ipotecari
 3. Strumenti di monetizzazione della ricchezza: nude proprietà
- Fondo *Senior* ad oggi
- **Conclusioni**



Conclusioni

Fondo Senior: La soluzione a 360° per le esigenze dei Senior

LA SOLUZIONE INDIVIDUATA PER OFFRIRE SOLUZIONI A 360° Ai Senior
COINVOLGE FINANZIARIAMENTE DIVERSI ATTORI

IL FONDO E I PARTNERS FINANZIARI SI ACCORDANO PER L'ACQUISTO (DA PARTE DEL FONDO) DEI CREDITI DERIVANTI DALL'EROGAZIONE DEI PRESTITI VITALIZI IPOTECARI

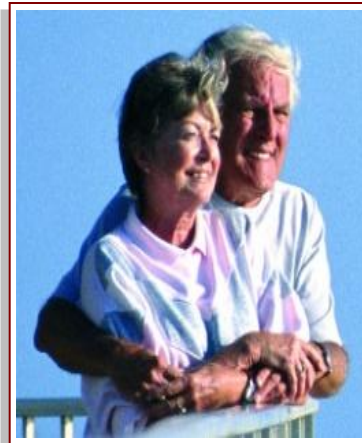
PARTNERS FINANZIARI
✓ Banche
✓ Intermediari finanziari

PARTNER TECNICI

PARTNERS PRIVATI
✓ Gestori aree comuni
✓ Produttori di servizi per la 3° età
✓ Altri

PRESTITI VITALIZI IPOTECARI

PARTNERS FINANZIARI EROGANO PRESTITI VITALIZI IPOTECARI



Residenze Fondo Senior

FONDO VENDE (LOCA) RESIDENZE A Senior

Senior PAGANO CORRISPETTIVO DI ACQUISTO (CANONE)

SERVIZI PER Senior

PARTNERS PRIVATI EROGANO I SERVIZI Ai Senior

- servizi gratuiti per tutti i residenti
- servizi a pagamento per i richiedenti

Senior PAGANO ESCLUSIVAMENTE:

- i servizi a pagamento richiesti

ACQUISTO NUDA PROPRIETA'

FONDO PAGA IL CORRISPETTIVO DELLE NUDE PROPRIETA'

Senior VENDONO AL FONDO LA NUDA PROPRIETA'

IL FONDO DEFINISCE CON I PARTNERS LE CONVENZIONI PER L'OFFERTA DI SERVIZI Ai Senior

FondoSenior S

La soluzione individuata per migliorare la qualità della vita dei Senior prevede uno schema di relazioni nel quale **gli Investitori Istituzionali**, finanziatori del Fondo, **svolgono un ruolo fondamentale** per il rispetto dei principi di responsabilità sociale ai quali è ispirato.



Conclusioni

Il Fondo Senior come parte di un nuovo modello di welfare integrativo

Il Fondo Senior contribuisce ad un modello innovativo di offerta di servizi integrativi rispetto al welfare tradizionale e rappresenta un modello complementare di tutela sociale.

Un modello che propone sistemi di inclusione e di protezione sociale aggiuntivo e non sostitutivo rispetto alle esistenti tutele. In breve:

Il fondo rappresenta un'opportunità complementare per costruire ad una più ampia offerta di un welfare integrativo.

Il Fondo infatti condivide uno degli obiettivi principali del welfare e cioè la ricerca dell'**autosufficienza** nel corso della vita degli individui. In particolare:



Il Fondo offre, con la creazione di residenze studiate per soddisfare le esigenze degli anziani, un'opportunità di emancipare gli anziani rendendoli meno dipendenti dall'aiuto dei terzi

Gli strumenti finanziari che il Fondo supporta permettono agli anziani di liberare liquidità affrontando con maggiore serenità le nuove esigenze finanziarie che caratterizzano gli anni della pensione evitando improvvise «crisi di liquidità».



Conclusioni

Fondo Senior: I principali vantaggi per gli Enti Previdenziali ed i loro assistiti

Il Fondo Senior consente sia agli Enti Previdenziali (pubblici e privati) interessati a partecipare al progetto che ai *Senior*, di ottenere diversi vantaggi e cogliere opportunità di indiscusso interesse, tra i quali:

ENTE PREVIDENZIALE

- Fornire un'adeguata **risposta ad una crescente emergenza sociale** che riguarda, in prima battuta, i propri assistiti/iscritti (con impatti esponenziali sui costi del *welfare*);
- **Completare e aggiornare la gamma dei prodotti e dei servizi** offerti ai propri assistiti/iscritti, includendovi soluzioni abitative e finanziarie adeguate alle loro nuove esigenze ed a condizioni agevolate grazie a specifici accordi con i fornitori;
- Delegare a **partner strategici** di comprovata esperienza la realizzazione degli aspetti tecnici dell'iniziativa **in modo da non appesantire la propria attività istituzionale**;
- **Indicare al Fondo gli obiettivi da perseguire sulla base delle esigenze proprie e dei propri clienti/assistiti/iscritti**;
- Investire in una soluzione *ad hoc* che consenta di **ridurre il rischio di longevity sul proprio patrimonio**;
- Cogliere un **plusvalore in termini di immagine per l'Ente**, derivante dalle finalità etico - sociali che orientano l'attività di investimento del Fondo, peraltro in coerenza con quanto previsto dagli orientamenti della recente normativa con riferimento ai nuovi investimenti immobiliari degli Enti di Previdenza;
- Investire parte delle risorse disponibili in un'iniziativa trasparente e di cui è continuamente possibile presidiare **il carattere socialmente responsabile**.

SENIOR

- Disponibilità di **alloggi funzionali**, sicuri e confortevoli con **servizi** studiati *ad hoc*;
- Accesso a soluzioni immobiliari che consentono di **migliorare il proprio bilancio domestico** (rendendolo più liquido e/o aumentando il reddito disponibile);
- Accesso a **soluzioni di finanziamento trasparenti e tali da soddisfare** l'esigenza di rendere liquida parte della propria ricchezza immobiliare;
- **Opportunità di rivolgersi ad una controparte istituzionale** in grado di fornire un supporto professionale e trasparente a 360° (sia per la parte immobiliare che per quella finanziaria) per operazioni che al momento creano difficoltà operative e psicologiche.

Fondi Immobiliari Italiani Sgr S.p.A.

Via Crescenzo,14
00193 Roma

Tel. +39 06 681631

Fax. +39 06 68192090