

Gli over 65 e il patrimonio: progetti, desideri e ancora tanta voglia di fare, ma le risorse non bastano o sono male utilizzate.

*Importante l'aiuto tra genitori anziani e figli adulti
Tra le offerte di servizi finanziari il prestito vitalizio per la terza età*

Milano, 20 novembre 2007

La pensione non basta, ma la voglia di fare e di dedicarsi a tutto ciò che forse è stato un po' sacrificato durante tutta una vita di lavoro, è ancora alta.

È questo, in macro-sintesi, il quadro che emerge da un'indagine condotta da ISPO per **Euvis** su "Gli over65 in Italia e il patrimonio: la pensione, la casa e i risparmi".

"La maggioranza degli anziani – commenta **Renato Mannheimer**, Presidente ISPO (Istituto per gli Studi sulla Pubblica Opinione) – vorrebbe avere altre risorse economiche, soprattutto per sentirsi libera di fare ciò che più piace. Le esigenze sono differenti in base al reddito, all'età e al titolo di studio del pensionato. Ma in ogni caso emerge la figura di un anziano che ha ancora tanta voglia di fare".

L'indagine è stata rivolta a un campione particolare ma significativo della popolazione italiana (ultra65enni, proprietari di immobili e che percepiscono una pensione di anzianità, sociale, di reversibilità o di invalidità), per fotografare il loro stile di vita e, in particolare, per capire come utilizzano il loro patrimonio che, in molti casi, è costituito soprattutto dalla casa.

L'indagine giunge in un momento dell'economia italiana che può presentare qualche preoccupazione soprattutto per le fasce più deboli della popolazione tra le quali, una parte consistente, è rappresentata dagli over65. Secondo i più recenti dati, in Italia gli over65 sono già il 20%, con la tendenza a superare il 30% entro il 2050 (fonte ISTAT). Un dato che deve essere letto insieme a quello relativo ai giovani celibi (tra i 18 e i 34 anni) che vivono ancora con almeno un genitore e che in Italia hanno oltrepassato la soglia del 60% (fonte ISTAT).

Elementi che descrivono una famiglia italiana in cui, nella stragrande maggioranza dei casi, i rapporti tra i genitori anziani e i figli adulti con una loro famiglia, si basano sulla necessità di un aiuto reciproco anche di tipo economico.

Gli anziani sono probabilmente tra i più diffidenti e scettici nei confronti di quelli che sono gli strumenti finanziari a disposizione per affrontare le difficoltà o le esigenze economiche. Un atteggiamento che ha una buona componente di disinformazione.

Di recente introduzione in Italia e quindi anche meno conosciuto tra i diversi servizi finanziari per la terza età presenti sul mercato, vi è **il prestito vitalizio**: un prodotto finanziario che vanta una lunga tradizione nei paesi anglosassoni, riservato agli oltre 65enni proprietari dell'abitazione in cui risiedono.

“Si tratta di un finanziamento ideato in modo che il beneficiario non debba affrontare alcun piano di rimborso rateale” afferma **Paolo Buzzonetti**, Amministratore Delegato di **EUVIS**, la prima società in Italia ad aver introdotto il prestito vitalizio. Il rimborso del prestito, infatti, sarà a cura degli eredi che potranno comunque beneficiare della differenza tra il valore della casa e quanto dovuto per il rimborso del prestito. “Una formula che permette di monetizzare una parte del valore dell’immobile per affrontare e risolvere situazioni di difficoltà economiche, dare una mano ai figli o realizzare un progetto sognato per tutta la vita e per il quale, giunti alla pensione, non si hanno a disposizione le risorse economiche sufficienti”.

Per ulteriori informazioni:

D'Antona&Partners
Andrea Sarto
02.8545701
a.sarto@dandp.it

L'indagine

Gli ultra65enni italiani in pensione denunciano, in generale, un peggioramento delle proprie condizioni di vita, ma ammettono di avere ancor una gran voglia di fare, di poter essere utili alla famiglia e anche di avere molti desideri per se stessi, ai quali spesso rinunciano a causa delle limitate risorse economiche (nonostante il campione riguardasse anziani proprietari di immobili).

Lo stile di vita

La maggioranza assoluta degli intervistati (57%) denuncia un peggioramento dello stile di vita a seguito dell'entrata in pensione. La percentuale degli insoddisfatti raggiunge il 62% tra gli anziani che hanno un reddito mensile da pensione fino a 1.000 euro e non scende sotto il 43% tra coloro che superano i 1.500 euro. Scostamenti che indicano quanto siano direttamente correlati la percezione di un peggioramento dello stile di vita con il livello di reddito.

Infatti, non si tratta di un peggioramento solo dal lato economico. In molti casi riguarda la qualità della vita degli anziani che hanno un atteggiamento passivo (24%), la cui attività principale spesso è confinata nel non fare nulla o nel guardare la TV.

Vi è tuttavia una buona parte di "anziani dinamici", per i quali la pensione è tutt'altro che una stagione inattiva e senza interessi. Quasi un terzo (30%), infatti, si dedica ad attività personali (giardinaggio, camminate ed escursioni, interessi culturali), coltiva hobby o si dedica al volontariato, un altro terzo (29%) si dedica a se stesso e alla famiglia (i nipoti e i figli in particolare) e un restante 17% è totalmente dedicato alla famiglia.

Ma con quali risorse, gli over65 affrontano la loro terza età?

Le risorse a disposizione

Per l'84% degli intervistati la pensione non viene ritenuta sufficiente per poter condurre lo stile di vita a cui erano abituati: il 22% ha bisogno di altre risorse e il 62% deve fare sacrifici e limitare le spese. Solo il 16% ha una pensione sufficiente anche per riuscire a fare dei piccoli risparmi.

Se coloro ai quali non basta la pensione appartengono trasversalmente un po' a tutte le categorie degli intervistati, sono soprattutto gli anziani con una bassa scolarità (66%) e che vivono al sud (72%) ad appartenere alla categoria di quelli che devono limitarsi nelle spese per arrivare a fine mese, mentre sono soprattutto gli anziani che vivono da soli (22%) e con un titolo di studi più elevato (28%) a riuscire a risparmiare qualcosa.

Ma se la pensione non basta, come fanno gli anziani ad andare avanti?

La principale risorsa alla quale attingono sono i propri risparmi accumulati durante l'attività lavorativa (46%) e in seconda battuta sono aiutati dai figli o dai parenti (34%), mentre una parte residua arrotonda con qualche lavoretto (18%).

Per gli anziani in difficoltà, quindi, la vecchiaia significa da un lato smontare quanto patrimonialmente costruito durante gli anni precedenti, dall'altro significa ricorrere alla famiglia per avere un aiuto.

Infatti, tra gli over65 intervistati con figli, solo il 37% è autonomo, mentre ben il 24% afferma di aiutare economicamente i figli, il 15% di essere aiutato dai figli, il 22% di aiutarsi reciprocamente e il 2% di trovarsi in difficoltà insieme ai figli.

Poche risorse. Tanti desideri

Le risorse non bastano. Eppure, anche se il 39% degli anziani sostiene di stare bene così, probabilmente anche per mancanza di percezione di un meglio desiderabile e possibile, i restanti vorrebbero avere le risorse economiche necessarie soprattutto per poter fare ciò che più piace.

I desideri degli over65 sono differenti in base al reddito, all'età e al titolo di studio, ma complessivamente emerge una figura di anziano che ha ancora voglia di fare molto altro. I viaggi, la cultura e lo svago sono la fetta maggiore delle rinunce (34%), seguono le spese per l'assistenza e le cure mediche (19%), le spese quotidiane e per la casa (16%) e infine la possibilità di aiutare economicamente i figli (12%).

Gli over65 e il patrimonio

Pur avendo denunciato un bisogno di maggiori risorse economiche, gli anziani non hanno spiccate propensioni nei confronti degli strumenti finanziari disponibili sul mercato. Sono gli anziani più attivi e dinamici o coloro che si trovano in necessità a utilizzare questa tipologia di servizi.

Riguardo al proprio patrimonio, di cui parte consistente è spesso la casa, la popolazione anziana è divisa in due: chi tende a conservarlo, anche a costo di qualche sacrificio, per trasmetterlo ai futuri eredi (45%) e chi è disposto a utilizzarlo per le proprie esigenze personali o per aiutare i familiari (51%).

Scheda Sondaggio

Sondaggio d'opinione realizzato da Istituto per gli Studi sulla Pubblica Opinione

Committente EUVIS SPA

Metodo di raccolta delle informazioni: Cati

Universo di riferimento. Popolazione anziana con più di 65 anni, che percepisce una pensione, proprietaria di casa e residente in Italia

Campione: Proporzionale alla distribuzione della popolazione anziana con più di 65 anni, proprietaria di casa, residente in Italia, per genere, titolo di studio, area di residenza e ampiezza del comune di residenza, caratteristiche del nucleo familiare.

Consistenza numerica del campione totale: 408 casi

Margine di errore: 5%

Elaborazione dati: SPSS

Periodo/date di rilevazione 12-15 ottobre 2007

Il prestito vitalizio

I prestiti vitalizi ipotecari rappresentano un valido complemento per sostenere il potere d'acquisto dei nuclei familiari con anziani: in Italia quasi il 20% degli anziani ha un reddito inferiore ai 500 euro. Il 25% degli anziani poi vive solo: il prodotto può essere utilizzato quindi per far fronte ai costi per l'assistenza e le cure di cui un anziano può aver bisogno per condurre una vita serena a casa propria. Infine più del 20% degli anziani vorrebbe poter dare una mano a figli e nipoti, in particolar modo ad affrontare l'emergenza casa nei grandi centri urbani, come Roma e Milano.

In Inghilterra, dove il prodotto è stato introdotto da diversi anni, il prestito vitalizio viene utilizzato per finanziare interventi di ristrutturazione sulla casa, per sostenere il proprio stile di vita quando la pensione non basta, per far fronte alle piccole emergenze sanitarie e all'assistenza domiciliare necessaria ai più anziani e meno autosufficienti.

Spesso il prestito vitalizio ipotecario viene utilizzato per dare una mano alle nuove generazioni, ad esempio per aiutare i figli a mettere su casa quando si sposano, oppure per aiutare i nipoti a pagarsi l'università. L'esperienza inglese dimostra che il prodotto può essere un valido strumento di pianificazione finanziaria per la famiglia, permettendo di anticipare una parte del valore della casa che farà un giorno parte dell'asse ereditario, utilizzarlo per vivere meglio e più serenamente gli anni della vecchiaia e per aiutare economicamente figli e nipoti.

Euvis è stata la prima società a introdurre in Italia i prestiti vitalizi e collabora con i propri azionisti allo sviluppo di nuove soluzioni finanziarie per dare una risposta alle esigenze degli over 65 in Italia.

Il prestito vitalizio è un finanziamento ipotecario a lungo termine assistito da ipoteca di primo grado su un immobile residenziale.

Prodotto finanziario da tempo conosciuto nei paesi del Nord Europa e con una lunga tradizione nei paesi anglosassoni (noto in UK con le definizioni di *lifetime mortgage* e di *equity release*, e in USA come *reverse mortgage*), il prestito vitalizio è stato introdotto per la prima volta in Italia attraverso il maxi-emendamento della Finanziaria 2006.

Il prestito vitalizio è riservato a persone fisiche proprietarie dell'abitazione in cui risiedono e che abbiano compiuto 65 anni di età.

Il finanziamento è ideato in modo che il beneficiario del mutuo non debba effettuare alcun pagamento (escluse le spese per la perizia dell'immobile ed eventuali spese di istruttoria e apertura pratica) e non è previsto alcun piano di rimborso rateale: gli interessi e le spese che maturano sul finanziamento vengono capitalizzati annualmente e dovranno essere corrisposti in unica soluzione alla scadenza finale, dopo la morte del mutuatario.

Il rimborso (entro i 10 mesi successivi la scomparsa del mutuatario) è a carico degli eredi. Può essere effettuato anche utilizzando i proventi derivanti dall'eventuale vendita dell'abitazione. In questo modo gli eredi non dovranno preoccuparsi di trovare il denaro necessario al rimborso del prestito ed erediteranno comunque la differenza tra il valore della casa e quanto dovuto per il rimborso del prestito. Nel caso in cui l'importo dovuto a scadenza dovesse invece superare il valore dell'immobile (ad esempio a seguito di una flessione del mercato immobiliare, oppure perché il monte interessi è cresciuto oltre il previsto a seguito della sopravvivenza dell'anziano oltre le aspettative di vita attese), il contratto prevede tutele a favore degli eredi che limitano l'importo dovuto al solo valore di realizzo dell'immobile.

La formula del prestito vitalizio permette di monetizzare una parte del valore dell'immobile senza venderlo, mantenendone la piena proprietà e senza avere la preoccupazione di dover far fronte al pagamento di rate periodiche di rimborso.

Al finanziamento sono ammesse tutte le tipologie di immobili esclusi quelli con valore inferiore a 70mila Euro, rustici e immobili non residenziali; immobili in zone ad elevato rischio sismico (a meno di idonea copertura assicurativa) o gravati da vincoli artistici, paesistici, idrogeologici o senza concessione edilizia; immobili edificati su zone concesse dai comuni ex *lege 167/1962* (edilizia economica e popolare) o gravati da ipoteca (fatta salva l'ipotesi di cancellazione dell'ipoteca preesistente).

L'importo massimo che è possibile ottenere è calcolato in base all'età (più elevata è l'età, maggiore sarà l'importo del finanziamento che sarà possibile richiedere) e al valore di mercato dell'abitazione, che viene stimato da un perito indipendente. L'importo del prestito è normalmente compreso tra il 20% ed il 50% del valore dell'immobile.

L'importo minimo del finanziamento è stabilito in €32mila, mentre quello massimo è €350mila.

Quanto costa un prestito vitalizio

Un prestito vitalizio è generalmente meno oneroso rispetto a un credito personale e alle altre forme di finanziamento disponibili alla famiglia.

Le principali voci di costo di un prestito vitalizio sono: le commissioni di istruttoria, gli interessi, le spese amministrative annuali e i costi per l'assicurazione sull'abitazione. A queste voci di costo vanno aggiunti i costi per la perizia indipendente sull'abitazione, i costi del notaio e gli oneri fiscali relativi al contratto.

Il mutuatario non deve però anticipare nulla: tutti i costi relativi al contratto vengono finanziati con il prestito. L'unico costo che si deve sostenere direttamente è quello relativo alla perizia indipendente sull'abitazione.

Quali sono gli obblighi contrattuali

Nel corso della durata del prestito vitalizio gli unici obblighi da osservare sono i seguenti:

- Invio di una comunicazione annuale
- Impossibilità di affittare l'immobile e, in caso di vendita, il rimborso del finanziamento
- Mantenimento dell'immobile in buono stato di conservazione

Il mancato rispetto degli obblighi contrattuali potrebbe comportare la risoluzione del contratto e il rimborso anticipato del finanziamento. Prima di sottoscrivere un prestito vitalizio occorre prendere attenta visione degli obblighi contrattuali e valutarne le implicazioni con la famiglia.

Estinzione e rimborso del prestito

Il prestito vitalizio deve essere rimborsato dagli eredi e/o aventi causa entro i 10 mesi successivi alla scomparsa del mutuatario.

Se gli eredi vorranno conservare l'abitazione potranno far fronte al rimborso del finanziamento oppure vendere l'abitazione e rimborsare con il ricavato della vendita quanto dovuto a fronte del finanziamento.

Se nel corso dei prossimi anni il valore degli immobili continuerà a salire come in passato, probabilmente agli eredi resterà ancora un importo considerevole anche dopo aver rimborsato il finanziamento.

Il contratto di finanziamento prevede che il rimborso possa avvenire anche con la vendita dell'immobile a cura di **Euvis**. In tal caso l'importo massimo dovuto al momento del rimborso, sarà limitato al solo valore di mercato dell'immobile. Se quanto dovuto a fronte del finanziamento dovesse eccedere il valore dell'immobile, gli eredi non saranno quindi tenuti al pagamento dell'eccedenza.

Qualora invece non vi siano eredi o questi non procedano al rimborso, il finanziamento verrà ripianato con la vendita dell'immobile. Il contratto infatti include un mandato a vendere l'immobile, ma solo trascorsi 12 mesi dalla data di scadenza del finanziamento. In tal caso il ricavato della vendita dell'immobile verrà utilizzato per rimborsare il prestito. La parte del ricavato della vendita dell'immobile che eccede quanto dovuto per il finanziamento, spetta comunque di diritto agli eredi e/o aventi causa.

Tabella comparativa di alcuni prodotti finanziari disponibili agli ultra 65enni e relativi costi

Forma tecnica di finanziamento	Importi ottenibili (esempi)	Tasso di interesse medio UIC al 9/07	Durata	Richiesta capacità reddito o rimborso	Limite di età
Scoperto di C/C	€ 5 – 10.000	10,0 – 13,4 %	A revoca	No, ma viene spesso richiesta la fideiussione degli eredi	70 - 75 anni
Prestito personale	€ 5 – 15.000	10,4 – 17,3 %	Max 6 anni	Concesso solo a fronte di redditi comprovanti la capacità di rimborso	70 - 75 anni
Cessione del quinto della pensione	€ 5 – 20.000	10,1 – 15,8 % (INPS: 7,5 – 7,8%)	Max 10 anni	Concesso solo fino a un massimo del quinto della pensione	72 – 74 anni per la concessione. Il rimborso deve avvenire entro il 75-78esimo anno di età
Prestito Vitalizio Ipotecario a tasso fisso	Da € 32.000 a un max di € 350.000	7,9 % (IRS 30 anni + 3%)	vitalizia	nessuna	Nessuno. Viene concesso a partire dai 65 anni

Chi sono gli italiani che si avvalgono del prestito vitalizio ipotecario

In base a quello che è stato il portafoglio domande di finanziamento 2006 di **Euvís**, l'età media dei clienti si attesta sui 77 anni. Più elevata è l'età media dei "single" (79 anni) che sono anche in maggioranza (58%) rispetto alle coppie (42%) che registrano un'età media di 75 anni.

L'importo finanziato medio è superiore ai 90.000 Euro.

L'esperienza italiana di **Euvís** constata i seguenti utilizzi del prodotto:

	%	Età media	Di cui	
			Singoli	Coppie
Costi per la badante (*)	5	85	80%	20%
Rimborso prestiti e mutui pre-esistenti	22	77	80%	20%
Aiuto alle necessità economiche di figli e nipoti	24	80	68%	32%
Spese straordinarie	18	76	76%	24%
Integrazione della pensione ritenuta insufficiente	23	74	50%	50%
Viaggi, svaghi, spese extra...	8	78	43%	57%
Totale	100	77		

(*) include spese mediche straordinarie come l'intervento in strutture private e i costi di riabilitazione.

In più del 15% dei casi i figli sono terzi datori di ipoteca in quanto nudi proprietari oppure titolari di quote parti di proprietà sull'immobile.

L'esperienza internazionale

Il prodotto si sta rapidamente diffondendo in tutto il mondo anglosassone (UK, Irlanda, USA, Canada, Australia) ed è accompagnato da un ampio dibattito scientifico sul ruolo che i Prestiti Vitalizi Ipotecari possono avere come strumento a sostegno delle politiche economico – sociali per la famiglia e la terza età¹.

In Inghilterra il prodotto è stato lanciato nel 1999 e in pochi anni i Prestiti Vitalizi Ipotecari sono diventati un importante strumento di pianificazione finanziaria a disposizione delle famiglie: in soli 5 anni più di un anziano proprietario di casa su 100 ha già sottoscritto un *lifetime mortgage*.

L'anno scorso i Prestiti Vitalizi Ipotecari hanno permesso di "liberare" in via anticipata e senza bisogno di alcuna forma di sussidio pubblico, risorse altrimenti bloccate nel patrimonio immobiliare per circa 2,5-3 miliardi di Euro a sostegno delle condizioni di vita degli anziani inglesi.

Lo sviluppo dei volumi ha facilitato la nascita di un mercato secondario e i contratti di *lifetime mortgages* inglesi sono stati oggetto di cinque successive cartolarizzazioni, tutte con ottimi standard di credito. La cartolarizzabilità del prodotto ha agevolato la concorrenza e la riduzione dei costi con il conseguente trasferimento di condizioni economiche più vantaggiose alla clientela (gli *spread* alla clientela che si sono ridotti in 5 anni da 300 a 170 *basis points*).

Il successo del prodotto inglese è anche legato a una serie di tutele per l'anziano e i suoi eredi e in particolare alla presenza di una clausola contrattuale (cosiddetta *No Negative Equity Guarantee*) che limita il valore del debito a carico degli eredi al valore di realizzo dell'immobile dato in garanzia (la finanziaria si accolla l'eventuale debito eccedente rinunciando a rivalersi nei confronti degli eredi a condizione che il rimborso avvenga a fronte della vendita dell'immobile per tramite di un curatore indipendente a prezzo di mercato). L'esperienza inglese dimostra infatti che nel 95% dei casi gli eredi decidono di non riscattare il debito alla morte dell'anziano preferendo che l'abitazione venga venduta per rimborsare il prestito e per incassare l'eventuale eccedenza residua.

A seguito della crescente diffusione del prodotto (a oggi in UK quasi un anziano proprietario di casa su 100 ha sottoscritto un *lifetime mortgage*), la FSA inglese (*Financial Services Authority*) ha regolamentato nel novembre 2004 le modalità di distribuzione del prodotto. (*Mortgage code of business, chapters*).

In USA il prodotto si è sviluppato a partire dalla fine degli Anni '80 come parte di un programma governativo (*l'home equity conversion plan*) sponsorizzato da un ente governativo (la Federal Housing Administration FHA). Dopo dieci anni di test (1988 – 1998) la FHA ha confermato il programma e negli ultimi anni i volumi hanno avuto una crescita esponenziale con lo sviluppo di reti distributive capillari a livello nazionale per la vendita del prodotto.

¹ CFR ad esempio "Use your home to stay at home: expanding the use of reverse mortgages for long term care" una ricerca condotta in USA dal The National Council on the Aging, in collaborazione con The Robert Wood Johnson Foundation e con The Centre for Medicare and Medicaid Services.

In **Australia** il prodotto è stato introdotto da pochi anni e si sta sviluppando molto velocemente sostenuto anche da un ampio dibattito scientifico sul ruolo sociale degli *equity release* nel sostenere il reddito della popolazione anziana.²

In **Francia** il Governo si è interessato al prodotto (*prêt viager hypothécaire*) a valle di un rapporto commissionato dal Ministero delle Finanze (*Rapport sur le prêt viager hypothécaire et la mobilisation de l'actif résidentiel des personnes âgées*). Il rapporto raccomanda l'introduzione del nuovo strumento finanziario sul mercato francese. E' stato quindi di recente predisposto un progetto di legge che regolamenta i prestiti vitalizi ipotecari in Francia ed è previsto che il mercato possa rapidamente svilupparsi nel corso dei prossimi anni.

In **Spagna** è allo studio un analogo progetto di legge per la regolamentazione del prodotto che ripercorre le indicazioni date in Inghilterra dalla FSA inglese e gli elementi chiave indicati dal testo di legge francese. Anche in Spagna si prevede che, a valle dell'approvazione del testo di legge indicato, possa svilupparsi un importante mercato a favore della popolazione anziana.

² Cfr ad esempio: *Ageing in place? Intragenerational and Intrafamilial housing transfers and shifts in later life*, uno studio condotto nel giugno 2004 per conto di *Australian Housing and Urban Research Institute*.

Euviv S.p.A.

Euviv S.p.A. è una società finanziaria specializzata in prestiti vitalizi ipotecari e, più in generale, nello sviluppo di prodotti innovativi per la terza età.

Euviv nasce da un'alleanza tra Cofide Spa-Compagnia Finanziaria De Benedetti SpA (55%) e la banca d'affari Merrill Lynch (39%).

La missione di **Euviv** consiste nello sviluppare nuovi strumenti finanziari che agevolino l'accesso al credito della popolazione over65 – una vasta fascia della popolazione italiana destinata ad aumentare – per sostenerne lo status di cittadini attivi, aiutarli a realizzare nuovi progetti o anche solo sostenerli ad affrontare le esigenze di tutti i giorni.

Prima in Italia, **Euviv** ha introdotto sul mercato i prestiti vitalizi ipotecari e li distribuisce direttamente attraverso le proprie Sedi di Milano e Roma e attraverso una rete di Agenti autorizzati.

Euviv è dotata di un Codice di Autodisciplina, al cui rispetto sono chiamati tutti i dipendenti e i partner che distribuiscono i suoi prodotti.

Euviv ha adottato un decalogo comportamentale di vendita ispirato all'esperienza e alle indicazioni delle autorità di controllo dei Paesi europei dove prodotti finanziari per la terza età, quali i prestiti vitalizi, sono già ampiamente distribuiti e regolamentati.

Primaria importanza rivestono la trasparenza e l'informazione di prodotto ed **Euviv** è impegnata affinché la scelta di sottoscrivere un prodotto finanziario sia una scelta consapevole, giustificata e condivisa non solo dai clienti, ma anche dal suo nucleo familiare.

Euviv è continuamente impegnata per assicurare che i propri prodotti rispondano alle esigenze dei clienti mettendo a frutto le competenze e l'esperienza maturata dai propri partner sui mercati internazionali.

www.euviv.it
www.cofide.it
www.ml.com

Per ulteriori informazioni:

D'Antona&Partners
Andrea Sarto
02.8545701
a.sarto@dandp.it