

## PRIMO PIANO

## Zurich rinuncia a Rsa

Dietrofront sulla linea del traguardo. Quando la trattativa sembrava ormai in dirittura d'arrivo Zurich ha fatto un passo indietro. La compagnia svizzera ha reso noto, oggi, che non intende più rilevare la sua concorrente britannica Rsa. L'assicurazione elvetica, ad agosto, aveva proposto un'acquisizione per 550 pence per azione nel quadro di un'operazione interamente in contanti. La proposta attribuiva alla rivale inglese un valore di 5,6 miliardi di sterline: il cda della società londinese aveva raccomandato agli azionisti di accogliere l'offerta. Zurich avrebbe avuto tempo sino a domani per presentare un'offerta concreta o per comunicare la rinuncia. È stata scelta la seconda opzione. A pesare sulla decisione, probabilmente, il fatto che il gruppo è impegnato con la risoluzione delle problematiche sul ramo danni, sorte di recente, in seguito alla catastrofe di Tianjin. Le esplosioni verificatesi il 12 agosto nella città portuale cinese hanno provocato perdite ingenti causando al gruppo assicurativo danni per 275 milioni di dollari. Zurich ha, infine, puntualizzato di non aver trovato nessun elemento critico sui libri contabili di Rsa che possa aver spinto il gruppo a rinunciare all'acquisizione. Ma si tratta di un'operazione strategica per concentrarsi sui suoi obiettivi nelle attività di assicurazione generale.

Renato Agalliu

## INTERMEDIARI

## Fpa, lo Sna non aderisce al piano del commissario

**Ermanno Martinetto aspettava entro venerdì le risposte formali di tutte le parti sociali coinvolte nel salvataggio di Fonage. Ora la palla torna alla Covip. Demozzi a Insurance Daily: piano lacunoso e non corredato da studi attuariali**



Claudio Demozzi,  
presidente di Sna

Nella riunione dello scorso 10 settembre il commissario **Ermanno Martinetto** aveva chiesto alle parti sociali di inviare, entro il 18 settembre, una risposta formale sul suo piano di salvataggio del *Fondo pensione agenti*. E nella data indicata dal commissario, è arrivato il parere di **Sna** che, in un documento di cinque pagine, ha affermato di "non poter esprimere l'accettazione o il diniego al piano". Il Sindacato nazionale agenti ha spiegato di avere individuato "una serie di lacune, formali e sostanziali, nel piano di riequilibrio elaborato dall'amministrazione straordinaria del Fondo", e di avere riscontrato anche "gravi anomalie nelle modalità adottate per ottenere la sottoscrizione del piano"

### LA PROPOSTA DI MARTINETTO

Durante l'incontro del 10 settembre nessuna delle parti presenti aveva voluto sbilanciarsi nel dare una valutazione a caldo, anche se risultava già evidente l'orientamento di **Anapa** e di **Unapass** che guardavano con favore alla proposta di Martinetto. Una proposta che prevedeva l'unificazione della gestione ordinaria e di quella integrativa, una nuova gestione contributiva dal primo gennaio 2016 e tagli alle pensioni già erogate non superiori al 35%. Il piano del commissario, nel complesso degli interventi proposti, teneva conto anche dei 20 milioni di euro messi a disposizione da **Ania** e **UnipolSai**.

### SNA: PIANO NON CORREDATO DA UNA BASE ATTUARIALE

Interpellato da *Insurance Daily*, il presidente dello Sna, **Claudio Demozzi** ha spiegato i motivi che hanno portato il Sindacato nazionale agenti a non aderire alla soluzione proposta dal commissario. "Il piano - afferma Demozzi - non spiega puntualmente i tagli che intende fare. Si parla di tagli che sarebbero stati in media del 40%: ma cosa vuole dire? Una media del 40% può significare che per qualche pensionato il taglio sarebbe stato del 10% e per altri del 70%. Dunque manca uno sviluppo puntuale dei tagli. Ma - continua il presidente di Sna - manca addirittura la base statistica: al piano che ci è stato presentato non è stato allegato alcuno studio attuariale. (continua a pag. 2)



In collaborazione con:



## SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2015

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

clicca qui

(continua da pag. 1) E ancora: manca anche il parere motivato del collegio di sorveglianza. Come si fa a firmare un documento carente in questo modo?”, si chiede Demozzi, sottolineando ancora una volta uno degli aspetti su cui Sna insiste da tempo: “come abbiamo rilevato, e come ci è stato confermato da alcuni tra i maggiori esperti del settore, nessuna norma prevede, né consente, alle parti istitutive e alle parti sociali di approvare o meno un piano di salvataggio. Il piano va fatto dal commissario e lo approva la Covip. Questo dice la legge. Per cui la richiesta di approvazione alle parti sociali è per lo meno anomala. La domanda – si chiede Demozzi – che ci facciamo, e che si fanno anche gli esperti, è: ma chi lo ha sottoscritto è consapevole di cosa ha sottoscritto? E poi: si sente legittimato a sottoscriverlo a nome degli iscritti al fondo?”.

## COSA ACCADRÀ NELL'IMMEDIATO

Quale sarà dunque il futuro del Fondo pensione agenti? Martinetto aveva chiesto l'adesione da parte di tutte le parti sociali, quindi ora la palla tornerà alla Covip. L'iter lo aveva indicato lo scorso 9 settembre lo stesso commissario, nella sua lettera di risposta ai quesiti che lo Sna gli aveva inviato il 13 agosto. “Se non c'è accordo delle fonti istitutive/parti sociali – si legge nella missiva di Martinetto – la Covip dovrà prima deliberare, ai sensi dell'articolo 6 del dm 259/2012, i criteri sulla base dei quali dovrà essere effettuato il taglio delle prestazioni in corso di pagamento e di quelle future. In tal caso il piano definitivo dovrà essere predisposto dall'amministrazione straordinaria entro il 9 ottobre 2015”.

## DIRITTI SBILANCIATI: QUALE PUNTO D'EQUILIBRIO?

Resta la spada di Damocle dello squilibrio prospettico. Nel documento contenente il piano di salvataggio proposto, Martinetto aveva fatto presente che, con le regole attuali del fondo, la situazione tornerebbe in equilibrio se si riducessero del 41,3% le prestazioni maturate delle due gestioni. “Peraltro – scriveva il commissario – il mantenimento delle attuali regole della gestione ordinaria genererebbe nuovi squilibri già dai prossimi esercizi, in quanto continuerebbero a prodursi diritti pensionistici sbilanciati. La principale motivazione di tale situazione è stata individuata nella promessa pensionistica della gestione ordinaria che ha prodotto nel tempo un livello di prestazioni significativamente superiore a quello dei contributi versati”. Secondo Demozzi i margini non cambiano rispetto a oggi. “Potrebbero servire tagli del 41,3%. Ma anche su questo punto esistono diversi pareri. Perché se è vero, come ci è stato confermato dagli esperti che abbiamo interpellato, che esistono delle plusvalenze latenti per centinaia di milioni di euro, non è detto che il punto di equilibrio sia pari al 41,3%, ma potrebbe essere inferiore”.

## L'APOCALISSE CI SARÀ O C'È GIÀ STATA?

Il futuro di Fonage rimane oscuro. C'è chi ipotizza che, senza modifiche statutarie al fondo, uno dei possibili scenari potrebbe vedere tagli lineari alle pensioni anche maggiori rispetto a quelli proposti da Martinetto. Ma la prospettiva potrebbe essere ancora più buia: l'avvio, da parte della Covip, di una procedura concorsuale che porterebbe alla messa in liquidazione del Fondo. Scenari apocalittici? “L'Apocalisse – sottolinea Demozzi – si è già palesata, nel momento in cui è stato scoperto che il fondo aveva bisogno di essere rifinanziato. Ma la vera Apocalisse è rappresentata dal fatto che la parte più forte, cioè le compagnie assicurative, coloro che continuano a definire gli agenti come asse portante del settore, si rifiutano di stanziare i fondi per ricapitalizzare Fonage. Ogni altro scenario sarà sempre meno impattante rispetto a questo grande rifiuto storico che pesa come un macigno su questo settore. Abbiamo chiesto uno sforzo a un'industria che registra miliardi di euro di utili ogni anno, e ci è stato risposto di no. Tutto questo lascia l'amaro in bocca – conclude il presidente di Sna – perché dimostra che le compagnie hanno un rapporto molto più freddo e distaccato con gli agenti di quello che, nella nostra categoria, qualcuno sogna.”

Beniamino Musto

## DALLE AZIENDE

### Un solution provider “diverso”

**Il dna di C Consulting è fortemente segnato dalla volontà di fare in modo che il cliente sia soddisfatto**

Questo deriva dal fatto che **C Consulting** è orientata al rilascio veloce e completo di **XLayers** a molti clienti (oggi > 50), e non alla permanenza presso di loro per periodi lunghi per lo sviluppo di progetti complessi.

La vicinanza di **C Consulting**, al di là di un reattivo sistema di *help desk*, si manifesta con la disponibilità di tutti i suoi specialisti, che rispondono velocemente a tutte le richieste (anche puramente applicative) degli utenti; questi, poi, partecipano allo *User group* che lavora con **C Consulting** (anche con riunioni e seminari) per stabilire gli sviluppi futuri di **XLayers**. Il sistema di *change request*, infine, (incorporare le richieste del cliente nella prossima *release*) negli anni ha arricchito **XLayers** sino a farne il software standard per la gestione della riassicurazione.



## COMPAGNIE

## Reale group, utile netto semestrale a 65,7 milioni di euro

**La raccolta premi del gruppo supera i 2 miliardi, mostrando uno sviluppo tanto nel vita quanto nel danni**

Reale group chiude il primo semestre 2015 con un utile netto di 65,7 milioni di euro e una raccolta premi del lavoro diretto che supera i 2 miliardi di euro, in crescita dell'8,2% rispetto ai primi sei mesi dello scorso anno sostenuta dallo sviluppo tanto nella gestione vita (+20,5%) quanto nel danni (+2,4%). L'indice di solvibilità del gruppo si attesta al 241%, mentre il combined ratio danni raggiunge quota 96,8%, riflettendo "un intensificarsi della sinistralità, che ha caratterizzato le gestioni danni di tutte le società del gruppo", spiega una nota.

La capogruppo Reale Mutua raggiunge un utile semestrale di 48,6 milioni di euro, "derivante in particolare dalla gestione danni", mostrando un incremento della raccolta premi superiore agli 1,2 miliardi (+7,7% rispetto al primo semestre 2014) grazie anche alla crescita del ramo auto (+2,9%).

Passando ai risultati delle controllate, Italiana Assicurazioni raggiunge un utile semestrale di 12,5 milioni di euro, così come per la compagnia spagnola Reale Seguros Generales, che registra ricavi netti pari 16,4 milioni di euro.

"Reale group ha chiuso il primo semestre 2015 con risultati ampiamente positivi - sottolinea il direttore generale Luca Filippone - e in linea con gli obiettivi di budget, continuando a rafforzare la propria solidità patrimoniale". Secondo Filippone, questi dati sono la testimonianza del costante sviluppo del gruppo, "nonostante un contesto economico difficile e una contrazione della redditività operativa e finanziaria, legata alla graduale inversione del ciclo auto di mercato, e al perdurare di tassi di interesse particolarmente bassi. Nei primi sei mesi del 2015 - osserva - abbiamo continuato a investire importanti risorse nei progetti strategici del gruppo, connotati da caratteristiche di forte innovazione, che contribuiranno in modo importante a mantenere e rafforzare la competitività del gruppo stesso sui suoi mercati e per le diverse aree di business. L'obiettivo - conclude il dg di Reale Mutua - è quello di accrescere il valore nei confronti dei nostri soci/assicurati e di garantire la continuità dei risultati e la sostenibilità futura del nostro gruppo".

B.M.

## COMPAGNIE

## Groupama Assicurazioni: cresce la raccolta, profitti in linea con le attese

**Con 865,7 milioni di euro, la compagnia francese in Italia aumenta il proprio giro d'affari del 9%. L'utile netto è a 23,5 milioni**

Nei primi sei mesi dell'anno, Groupama Assicurazioni aumenta la raccolta premi grazie a una sostanziosa progressione nel ramo vita e, nonostante il calo complessivo del comparto, una crescita nei settori danni non auto. Il giro d'affari è pari a 865,7 milioni di euro, in crescita di circa il 9% rispetto all'analogo periodo dello scorso anno. La filiale italiana rappresenta circa il 50% del giro d'affari del perimetro internazionale di Groupama. Come si diceva, il merito è del ramo vita e dei settori non auto, che registrano andamenti superiori al mercato. L'utile netto è pari a 23,5 milioni che, confrontato con il dato che fornisce Groupama di 39,8 milioni di fine 2014, è in linea con le previsioni sul 2015.

Per il secondo anno consecutivo prosegue il trend molto positivo del vita, con una crescita del 46% rispetto ai primi sei mesi del 2014 e una raccolta premi pari a 287 milioni. La raccolta è stata ottenuta attraverso prodotti a "maggiore valore poiché mirata nei settori ad alta redditività, sui quali è stata indirizzata la nuova produzione", fanno sapere dalla compagnia. In particolare, le polizze di risparmio hanno fatto registrare un balzo del 45,6% rispetto al giugno 2014, mentre le unit linked raddoppiano (103,1%) il proprio peso. "Tale performance - sottolinea Groupama - è stata perseguita anche grazie agli eccezionali risultati del canale agenziale, oltre che del canale bancario".

Il settore danni ha raccolto 578,7 milioni di euro, con una flessione del 3,4% dovuta all'andamento del ramo auto. I rami non auto, nonostante la loro quota nel portafoglio abbia un peso inferiore, registrano in realtà una crescita del 4,5% rispetto all'analogo periodo dello scorso anno, sovraperformando il mercato, con una raccolta pari a 197 milioni.

Infine, per quanto riguarda l'andamento tecnico, il combined ratio danni è pari a 95,7%, in lieve aumento rispetto all'analogo periodo dello scorso anno, "a causa di un evento climatico di portata eccezionale e della decisione di abbassare ulteriormente il premio medio auto, per andare incontro alle esigenze dei clienti".

Fabrizio Aurilia

## Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

## Convegno

# INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

### ***Il convegno si propone di analizzare:***

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI  
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO  
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO  
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO  
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ  
DI INSURANCE CONNECT***

***Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)***

## INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

### PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**  
*Marco Lanzoni, senior manager e responsabile Mercato Finanza di Scs*  
*Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs*

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**  
*Sonia Grieco, senior manager Previnet*  
*Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting*

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**  
*Maurizio Ghilosso, ad Dual Italia*

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass*  
*Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania*  
*Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**  
*Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust*  
*Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Ania*  
*Vincenzo Cirasola, presidente Anapa*  
*Massimo Congiu, presidente Unapass*  
*Claudio Demozzi, presidente Sna*

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**  
*Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec*

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**  
*Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia*

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**  
*Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative*

14.50 - 15.10 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**  
*Intervento a cura di Sia*

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**  
*Intervento a cura di Das*

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**  
*Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica*  
*Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa*  
*Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei*  
*Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai*  
*Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich*

16.45 - 17.00 – Q&A

patrocinio



**ASSEPRIM**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI  
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

sponsor



**Scarica il programma completo**