



PRIMO PIANO

Swiss Re a un passo dai target

Swiss Re è sulla buona strada per raggiungere gli obiettivi finanziari 2011-2015. Nei primi nove mesi 2015, Swiss Re ha fatto segnare un utile netto pari a 3,7 miliardi di dollari (+12% sullo stesso periodo 2014), di cui 1,4 miliardi registrati nel solo terzo trimestre. Il gruppo svizzero, in una nota, sottolinea come il risultato abbia beneficiato di "un underwriting disciplinato, di basse perdite catastrofali, così come del rilascio di riserve", e con il sostegno di tutte le business unit. Su tutte, da segnalare il buon andamento della riassicurazione nel comparto Vita e salute, dove l'utile è significativamente aumentato, portandosi a 763 milioni di dollari.

Considerando la performance finanziaria del gruppo, Swiss Re prevede di lanciare un programma di riacquisto di azioni a metà novembre. Secondo il ceo del gruppo, Michel Liès, il forte utile netto, raggiunto "nonostante un difficile contesto complessivo del mercato assicurativo", porta a buon punto "il cammino verso i nostri target al 2015. Nel terzo trimestre - sottolinea il ceo di Swiss Re - abbiamo inoltre annunciato una transazione significativa per la nostra unità Admin Re, che rappresenta un'eccellente opportunità di distribuire una parte del nostro capitale in eccesso sopra al tasso di rendimento minimo".

Beniamino Musto

RISK MANAGEMENT

Pmi italiane, poco consapevoli sui rischi

Tre imprese su cinque non hanno adottato nessun metodo di gestione dei potenziali pericoli. È quanto emerge da un'indagine Asseprim condotta tra i suoi circa 600 associati



In Italia, il 58% delle piccole e medie imprese non ha mai preso in considerazione la possibilità di formalizzare un metodo di gestione dei rischi e, se l'ha fatto, è stato spinto da motivazioni legate ad obblighi normativi. È quanto emerge dall'indagine, *Survey Asseprim Focus 2015*, condotta da **Asseprim** tra i suoi circa 600 associati dei settori finanziario, assicurativo, consulenza aziendale, comunicazione, organizzazione eventi e multimediale/digital content.

Conoscenze e consapevolezza si riscontrano solo nel 42% delle imprese intervistate: una fenomenologia, questa, che ha assunto una crescente rilevanza soprattutto grazie a due fattori: l'intensità e la velocità con cui i cambiamenti si manifestano; la qualità e la significatività del loro impatto sui modelli di business.

"La capacità di identificare, selezionare, misurare e gestire i rischi - avverte **Umberto Bellini**, presidente Asseprim - diventa un'importante leva gestionale per l'azienda al fine di poter cogliere le opportunità di business compatibili con il profilo di rischio prescelto".

Il problema, oltre ad essere tecnico, è anche culturale. Dalla ricerca, infatti, emerge una pressoché totale assenza di personale specializzato nella supervisione del sistema nei controlli, la mancanza di strumenti specifici e una carenza di informazioni ai vertici: solo un terzo degli intervistati ha tra le proprie risorse una persona dedicata al tema.

L'EFFICIENZA AZIENDALE, LA LEVA DA CUI PARTIRE

A confortare, però, c'è il fatto che, tra le motivazioni che potrebbero portare le aziende a introdurre un metodo di gestione dei rischi, l'attenzione all'efficienza e all'efficacia aziendale (82%) sembrerebbe avere la prevalenza sugli aspetti normativi (46%), specie per le piccole imprese.

Infine, un raffronto con l'estero: la gestione e percezione dei rischi italiana si discosta dal resto del mondo, dove, nella top 10 dei rischi peggiori, figurano danni alla reputazione, cambiamenti legislativi, aumento della concorrenza ed incapacità di attrarre o intrattenere talenti.

Laura Servidio

INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo

Clicca qui per seguire la pagina



SOLVENCY II

Le preoccupazioni dei gestori

Obblighi informativi e di rendicontazione, secondo un'indagine di State Street, sono le principali paure in previsione dell'avvio di Solvency II. A cui si aggiungono quelle relative ad asset manager poco preparati, scarsamente disponibili a condividere le informazioni e meno propensi al rischio

Il 36% dei dirigenti di compagnie e gestori del settore assicurativo ritiene che gli asset manager non siano pronti a fornire ai loro clienti il livello di informativa richiesto da *Solvency II*: è quanto emerge da una ricerca effettuata da **State Street**, fornitore di servizi finanziari per investitori istituzionali. Di questi, l'8% crede che gli asset manager siano addirittura *molto impreparati* e, anche nel caso in cui siano in grado di fornire un livello di informativa adeguato, il 41% crede che avranno molte difficoltà a farlo in modo tempestivo.

“Abbiamo riscontrato – conferma **Riccardo Lamanna**, country head Italia di **State Street Global Services** – che un numero crescente di gestori, oltre alle compagnie assicurative, ci sta chiedendo aiuto per affrontare i cambiamenti richiesti dalla nuova normativa”.

Altra preoccupazione espressa dai gestori riguarda la diffusione di informazioni strategiche: il 31 % ritiene che i gestori di asset class alternative saranno *molto riluttanti* a condividere con le compagnie i dati di carattere commerciale richiesti da Solvency II, un ulteriore 56% pensa che saranno *tendenzialmente non disponibili* a condividere questa tipologia di informazioni e circa il 65% degli intervistati crede che i fondi di fondi potranno essere negativamente influenzati da Solvency II, perché molti gestori dei fondi sottostanti potrebbero essere riluttanti nel condividere i dati proprietari.

Compagnie verso nuove joint venture?

Se si fa riferimento alle asset class alternative, considerati i più elevati requisiti in termini di capitale che le compagnie dovranno adottare sotto Solvency II, il 10% dei dirigenti e dei gestori intervistati ritiene che le imprese ridurranno drasticamente la loro esposizione. Per risolvere alcuni di questi problemi, il 43% del campione prevede che ci sarà un aumento delle compagnie che prenderanno parte a joint venture per modificare la loro esposizione alle strategie alternative e abbassare i requisiti in termini di capitale: sostituendo, per esempio, il fondo con investimenti diretti nel settore immobiliare.

Complessivamente, il 68% dei dirigenti e dei gestori del settore assicurativo crede che la pressione di Solvency II sulle compagnie assicurative le porterà a porre una maggiore attenzione sulle strategie di investimento che offrono rendimenti più prevedibili e non correlati. Tuttavia, il 14% è molto preoccupato del fatto che la propensione al rischio delle imprese diminuirà e questo, insieme a un contesto di bassa inflazione, influirà negativamente sulla loro capacità di soddisfare le passività e gli impegni verso i clienti.

L.S.

DALLE AZIENDE

Piccolo è bello (e quasi sempre più sicuro)

È ormai noto agli addetti ai lavori come **C Consulting** sia leader nella nicchia costituita dalla gestione della riassicurazione, grazie al valore e alla qualità delle soluzioni proposte. Ma non è altrettanto chiaro come le piccole dimensioni di un partner come C Consulting non costituiscano affatto un problema di continuità per i clienti ma, anzi, siano una garanzia di affidabilità anche per il medio-lungo termine. Le aziende di dimensioni maggiori, nella loro volontà di crescita, sono *costrette* a uno sforzo crescente per cercare fusioni, acquisizioni, quotazioni in borsa, acquirenti o soci finanziari. Ma questo, spesso, porta a bruschi cambiamenti che penalizzano il servizio al cliente, quando non a brutali dimissioni di rami di attività. Le piccole dimensioni (ma coniugate a una notevole solidità) consentono di tenere sempre al centro il cliente e rendono remote le ipotesi finanziarie che potrebbero avere effetti negativi sul servizio.

@ BillionPhotos.com - Fotolia.com



NORMATIVA

Quando l'assicuratore aiuta il deal

Le polizze warranty & indemnity possono aiutare a mettere d'accordo venditore e acquirente sul tema spinoso delle dichiarazioni e delle garanzie nei contratti di M&A? Ecco cosa sono e a chi possono servire

Le operazioni di compravendita di partecipazioni sociali o di aziende (*merger and acquisition*, o M&A) sono disciplinate da contratti complessi, in gran parte dedicati alle cosiddette dichiarazioni e garanzie o *representation and warranties* (R&W) e agli indennizzi (*indemnity*). Con le R&W il venditore garantisce il compratore dal rischio di eventi avversi rispetto alla situazione della società compravenduta (e dei suoi beni e rapporti) rappresentata al momento della stipula del contratto. Con le *indemnity* il venditore si impegna a indennizzare il compratore dei danni che derivino dal verificarsi di tali rischi, con franchigie e limiti massimi di importo (*cap*), ed entro termini di decadenza (in genere due o tre anni, ma anche più lunghi, ad esempio per le garanzie fiscali).

Le R&W coprono spesso anche eventi dei quali il compratore sia già a conoscenza per effetto delle verifiche condotte (*due diligence*) o di dichiarazioni del venditore.

Per rendere effettiva la protezione offerta dalle R&W e dalla *indemnity* l'acquirente richiede solitamente al venditore la prestazione di garanzie, quali fidejussioni bancarie o il deposito a garanzia di una parte del prezzo.

Se la trattativa si incaglia

La negoziazione su R&W, *indemnity* e garanzie è un tema caldo e a causa sua, spesso, alcuni *deal* abortiscono.

A volte è il venditore a non voler rilasciare garanzie: si pensi al caso dei fondi di *private equity*, che devono sollecitamente distribuire i proventi ai propri sottoscrittori. A volte è l'acquirente a non

sentirsi sufficientemente tutelato da un set di garanzie troppo ristretto o dalla necessità di azionarle, magari pro quota, nei confronti di diversi venditori.

L'intervento dell'assicuratore

È in questa situazione che le polizze *Warranty & indemnity* (W&I) possono essere d'aiuto. A stipularle può essere l'acquirente (*buyer-side*) o il venditore (*seller-side*). Restano normalmente esclusi da copertura: i fatti noti, le multe e le ammende non assicurabili per legge, il dolo (nelle polizze *seller-side*), le clausole di aggiustamento prezzo, e le garanzie relative a eventi che si concretizzeranno in futuro (*forward looking statement*). Alcune R&W sono poi coperte parzialmente, escludendo parte dei contenuti o inserendo precisazioni e limitazioni. La copertura è solitamente limitata al cap previsto in contratto, anche se è possibile negoziare polizze per l'ecedenza rispetto al cap.

Il premio si è ridotto rispetto al passato e oggi è normalmente pari al 1,25-2% del massimale.

Prodotto ancora relativamente nuovo, le polizze W&I si stanno diffondendo nelle vendite da fondi di *private equity* e nel settore immobiliare, ove oggetto di compravendita è spesso una società neo costituita proprietaria unicamente dell'*asset* immobiliare, con limitate criticità sotto il profilo del rischio da R&W.

Vittorio Allavena,

*BonelliErede, partner e coordinatore
del dipartimento di contenzioso*



Vittorio Allavena



© creof77 - Fotolia.com

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

Insurance Daily

LUNEDÌ 2 NOVEMBRE 2015 N. 808

L'ACCESSO SEMPLICE E VELOCE
AL MERCATO DEI LLOYD'S.



AEC
UNDERWRITING LLOYD'S COVERHOLDER

Convegno

L'RC AUTO TRA TECNOLOGIA E RIFORME

Milano, 12 novembre 2015 (9.00 - 17.30)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Presentazione risultati Osservatorio Gestione Sinistri Auto**
Guido Proietti, manager di Scs Consulting

10.00 - 10.20 - **Case Study - L'esperienza di Aviva Italia**
Fabio Zunino, responsabile direzione sinistri di Aviva Italia

10.20 - 10.40 - **Detection e investigation di potenziali frodi nella gestione dei sinistri: evoluzione di modelli e processi con il supporto della tecnologia big data**
Luca Lanzoni, director organization, information technology and operations di Hdi Assicurazioni

10.40 - 11.00 - **Sistemi avanzati di contrasto alle frodi: fattori critici di successo e prime evidenze numeriche**
Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass
Andrea Guerra, managing director di Kube Partners

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.45 - **TAVOLA ROTONDA: Ddl Concorrenza, riforma o boomerang?**
Giovanna Gigliotti, direttore sinistri di UnipolSai
Umberto Guidoni, responsabile servizio auto di Ania
Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia
Fabio Sattler, vice direttore generale di Allianz

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Il valore del servizio nella riparazione dei vetri auto**
intervento a cura di Glassdrive

14.20 - 15.20 - **Quanto e quale risarcimento in epoca di crisi?**
Antonia Boccadoro, segretario generale di Aiba
Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan
Flavio Peccenini, professore di diritto privato e di diritto delle assicurazioni private presso l'Università degli Studi di Bologna
Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer Italia

15.20 - 15.40 - **La scatola nera STM Box. L'eccellenza italiana a disposizione dell'assicurato**
Roberto Castelli, responsabile tecnico progetto STM Box Sicurezza e Ambiente
Eugenio Vanda, consigliere Sicurezza e Ambiente

15.40 - 16.00 - **L'evoluzione della comunicazione durante la gestione del sinistro: nuovi strumenti digitali**
Cinzia Carbone, business development, sales and marketing national manager di Solera

16.00 - 17.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gli obiettivi della direzione sinistri**
Laura Brancaleoni, direttore sinistri di Credit Agricole Assicurazioni
Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni
Nicola Murano, responsabile unità antifrode e supporto tecnico di Reale Mutua
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni
Marco Raggi, telematics & insurance manager di Lojack
Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia
Ferdinando Scoa, direttore sinistri di Assimoco
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania

sponsor



GFT



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Taurini & Hazan
STUDIO LEGALE



First in Safety, Security and Services

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo