

PRIMO PIANO

Allianz, i nuovi target al 2018

Allianz mira a una crescita del 5% annuo degli utili per azione dal 2016 al 2018 e un Roe pari al 13%, sempre entro il 2018. Questi i principali target finanziari che il gruppo tedesco ha presentato in occasione del Capital markets day, un evento dedicato ad analisti e investitori istituzionali che si sta svolgendo oggi a Monaco di Baviera.

Per raggiungere questi obiettivi, la compagnia prevede di riuscire a mantenere il combined ratio del settore danni intorno al 94%, mentre dal segmento vita e salute si attende un Roe almeno del 10% per tutte le linee di business. Il gruppo punta anche ad aumentare annualmente la produttività di circa un miliardo di euro entro il 2018, in particolare, dice Allianz, attraverso l'attuazione dei processi digitali a livello globale. Le nuove risorse saranno reinvestite in tecnologia e risorse umane.

I business meno redditizi saranno rifocalizzati sulla produttività, l'efficienza e il capitale liberato sarà redistribuito per alimentare la crescita altrove.

Il 18 novembre scorso, Allianz ha ricevuto l'approvazione per l'utilizzo del modello interno per il calcolo dei requisiti patrimoniali di Solvency II; in questo modo, la compagnia può confermare il coefficiente di solvibilità al 200% al 30 settembre 2015.

Per leggere il resto della notizia collegati a questo link.

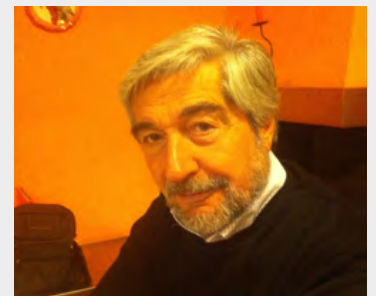
Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Dagli agenti UnipolSai, fiducia a Carlo Cimbri

Il progetto di una partnership sempre più stretta tra compagnia e rete piace a Stefano Vacca Maggolini, storico agente Sai ed ex vice presidente del gruppo agenziale. L'impresa, ne è convinto, ha un grande interesse a favorire la crescita e il perfezionamento di un sistema virtuoso

Un programma stimolante che si può condividere con ottimismo. Questo il riconoscimento che arriva da **Stefano Vacca Maggolini**, agente **UnipolSai** a Roma, proveniente dalla Sai ed ex vice presidente del gruppo agenti, al progetto dell'ad della compagnia, **Carlo Cimbri**, che prevede una partnership sempre più stretta tra impresa e rete. Il numero uno di Bologna aveva parlato di una rivoluzione nei rapporti con gli intermediari: meno sindacalizzazione e più imprenditorialità. Una prospettiva che trova Maggolini concorde, anche se l'agente è convinto sia difficile immaginare di fare squadra e contemporaneamente rifiutarsi di considerare le difficoltà reciproche. Ecco che, quindi, si impone una modifica concordata dei patti generalisti e degli accordi nazionali attraverso una trattativa di primo livello.



Stefano Vacca Maggolini,
agente UnipolSai a Roma

Le imprese utilizzano la tecnologia per marginalizzare gli intermediari tradizionali?

Non c'è dubbio che lo sviluppo ormai esponenziale della tecnologia porti con sé la crescita di abitudini di acquisto sempre più semplificate. Bisognerà però vedere se la semplificazione porterà al cliente la stessa qualità di servizio consulenziale che gli intermediari professionali oggi assicurano, sia all'atto dell'acquisto sia nel post vendita.

I preventivatori auto prevedono una comparazione basata quasi esclusivamente sul prezzo: ma le esclusioni di garanzie o di clausole, come la rivalsa, rendono enormemente diverso un prodotto dall'altro e quindi fortemente falsata una comparazione basata solo sulla tariffa. Il mercato ha bisogno di semplificazioni ma anche, e soprattutto, di consulenza.

Carlo Cimbri ha dichiarato recentemente che intende rivoluzionare la compagnia sotto tutti i profili: dalla gestione all'organizzazione, dall'assunzione ai sinistri; trasformare i rapporti con gli agenti sino a raggiungere l'obiettivo di una vera partnership. Desidera poco sindacato e molta imprenditorialità. Il programma la entusiasma o la preoccupa?

Fare squadra in un mercato sempre più frammentato e agguerrito è una cosa che dovrebbe convenire tanto agli agenti quanto alla compagnia. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





Carlo Cimbri, ad di UnipolSai

(continua a pag. 1) C'è la necessità di creare un'organizzazione sempre più efficiente per poter minimizzare i costi di ognuno e massimizzare i profitti, attraverso una selezione attenta dei rischi. Io credo che UnipolSai abbia un grande interesse a favorire la crescita e il perfezionamento continuo di un sistema virtuoso. Non ho quindi preoccupazioni sul programma del nostro amministratore delegato, lo trovo stimolante e sono ottimista: compagnia e agenti sapranno fare squadra. Si vince unendo intelligenze e professionalità, annullando le reciproche diffidenze o paure, ciascuno nel suo ruolo.

L'Ania non è interessata al momento a un confronto a livello nazionale sul rinnovo dell'Ana. È più disponibile, però, alla trattativa di secondo livello con i gruppi aziendali. Lei è stato il presidente del gruppo agenti Sai: come valuta questa possibilità?

In un momento storico in cui si cerca in tutti i modi di desindacalizzare i rapporti, è ovvio che l'Ania cerchi di escludere le trattative di primo livello. Credo, d'altro canto, che gli agenti italiani, che hanno voluto e saputo costruire negli anni Cinquanta un accordo nazionale che ha forza di legge, non potranno rinunciare a ottenerne almeno uno normativo generalista che li tuteli.

I notevoli cambiamenti che hanno portato all'annullamento *ope legis* dei contratti auto per favorire la concorrenzialità nel mercato italiano, devono condurre anche alla revisione di istituti come la rivalsa, così come l'interesse del 3% sulle rate della stessa, che quando fu introdotto era un coefficiente di favore per gli agenti, ma che oggi risulta elevatissimo e fuori mercato.

D'altro canto, le compagnie, che hanno sempre considerato le liquidazioni agenziali come partite di giro, si trovano anch'esse in grande difficoltà. Si dovranno ricercare soluzioni eque e possibili, ma non si può continuare a far finta di nulla.

È difficile immaginare di fare squadra e rifiutarsi di considerare le difficoltà reciproche: dovremmo cercare, insieme, di modificare i patti generalisti, con la massima buona volontà e onestà intellettuale.

Le fusioni tra gruppi agenti, come quella del gruppo Aau (UnipolSai) e il Gaan (Navale), dimostrano l'assoluta necessità di unire le forze per ottenere maggiore autorevolezza, utile alle relazioni industriali. A suo parere, è finita l'epoca del dividi et impera?

Il *dividi et impera* è del tutto anacronistico in un'epoca in cui con un clic si può cambiare il mondo. Bisogna invece costruire relazioni industriali che permettano vere forme di dialogo e d'integrazione, di collaborazione e talora addirittura di cooperazione, sempre nel rispetto dei ruoli. Quindi la possibilità di veri confronti costruttivi, volti a creare nuovi percorsi, nuovi prodotti, nuove opportunità, per vincere insieme le sfide che un mercato sempre più difficile e agguerrito impone. (continua a pag. 3)



Una prospettiva assicurativa intelligente

Decisioni efficaci di Capital Management

I vostri consulenti vi aiutano a vedere il quadro completo?

Attraverso la nostra unica combinazione di software leader di mercato e di consulenza attuariale, finanziaria e di risk management, aiutiamo i nostri clienti a fare le giuste scelte di capital management attraverso una visione completa del proprio business.

Towers Watson. A global company with a singular focus on our clients.

Benefits
Risk and Financial Services
Talent and Rewards

towerswatson.com

Copyright © 2015 Towers Watson. All rights reserved.
TW-EU-2015-42409. Marzo 2015.

TOWERS WATSON 

(continua a pag. 2)

Sna ha presentato un ricorso al Presidente della Repubblica, chiedendone l'intervento per le questioni riguardanti il Fondo pensione agenti. Cosa ne pensa di tutta questa situazione?

Non ho avuto modo di studiare a fondo il ricorso straordinario fatto dal sindacato al Presidente della Repubblica, per cui non credo di poter esprimere al riguardo un parere sufficientemente motivato. Tuttavia credo che possa essere difficile ottenere per questa strada qualche cosa di diverso da quanto proposto dal commissario straordinario. Il ricorso al Capo dello Stato è un atto che ha il vantaggio di costare poco, ma che può essere efficace solo quanto un semplice ricorso al Tar: anzi, in futuro, potrebbe essere addirittura trasformato in tale.

Mancando la volontà dell'Ania di contribuire in maniera significativa al riequilibrio, dovremo noi scegliere se accettare o no di passare anzitutto da prestazione definita a contribuzione definita.

È evidente che per i pensionati il passaggio non sia indolore e tuttavia ineluttabile, se si vuole mantenere in vita il fondo. È impopolare dal punto di vista politico, ma forse è l'unica che possa permettere ai nuovi iscritti di aderire al fondo.

Il problema in discussione è grave: noi che vendiamo previdenza non abbiamo saputo tutelare la nostra vecchiaia e siamo tutti colpevoli, compagnie e agenti.

Io credo sia giunto il momento di studiare, insieme con le compagnie, una soluzione pratica, giusto per gettare le basi di un futuro migliore. Un suggerimento pratico: perché non introdurre una provvigione lievemente ridotta, a fronte di un versamento doppio obbligatorio per le compagnie, quindi di fatto paritetico e deducibile nel Fondo? Se fossimo capaci di dosare bene il *quantum*, potremmo ottenere veri vantaggi di lungo periodo per l'intero sistema. È una mia vecchia idea, un sasso per muovere le acque.

Carla Barin

MERCATO

Stabilità, welfare aziendale esentasse

Educazione, istruzione, assistenza sociale e sanità: tutti ambiti cui si estende il beneficio fiscale



Svolta nel *welfare* aziendale. La manovra di stabilità ha inserito notevoli agevolazioni per lo sviluppo di questo tipo di *benefit* integrativi, esentandoli sostanzialmente dall'imposizione fiscale. Il testo del maxi emendamento, approvato al Senato con 164 voti favorevoli, prevede che tutte le erogazioni concesse volontariamente dall'impresa restino esentasse anche in presenza

già di accordi integrativi di secondo livello e di regolamenti aziendali. Educazione, istruzione, assistenza sociale e sanità: tutti ambiti cui si estende il beneficio fiscale verso il datore di lavoro che fornisce le agevolazioni. È formata da circa 620mila lavoratori la platea coinvolta e che potrà usufruire, attraverso un contratto di secondo livello, delle prestazioni di *welfare* aziendale che, complessivamente, faranno risparmiare 3,9 milioni di euro in tasse per tutto il 2016 (4,2 milioni nel 2017).

L'obiettivo del provvedimento è incentivare la contrattazione di secondo livello, soprattutto per quanto riguarda le imprese medie e piccole, offrendo agevolazioni per la fornitura di *welfare*.

F.A.

**Non sarebbe meglio
lavorare con uno
specialista?**



www.QBEurope.com/Italia

NORMATIVA

Eiopa: linee guida per gli intermediari

In pubblica consultazione fino al 26 gennaio 2016 il documento con la proposta di modifica delle Linee guida in materia di supervisione dei prodotti assicurativi. Tra i contenuti di rilievo, l'obbligo di adottare specifiche misure organizzative adatte alla commercializzazione nel mercato di riferimento



Gabriel Bernardino, presidente di Eiopa

Il settore della distribuzione assicurativa si appresta a vivere un periodo piuttosto intenso, caratterizzato da una serie di novità. L'impatto non sarà percepibile nell'immediatezza dagli operatori del settore, i quali, tuttavia, devono iniziare a prepararsi, pianificando le azioni da intraprendere nel medio periodo.

Quanto sopra detto vale, sia per le imprese di assicurazione, già ampiamente coinvolte nella fase di implementazione di **Solvency II**, sia per gli intermediari. In tale prospettiva appare di particolare interesse il documento di consultazione pubblicato da **Eiopa** (European insurance and occupational pensions authority - Autorità Europea) lo scorso 30 ottobre, il quale contiene una proposta di modifica delle linee guida in materia di supervisione dei prodotti assicurativi (già oggetto a loro volta di pubblica consultazione e da ora indicate anche come *linee guida*).

Come affermato da Eiopa, infatti, il raggiungimento dell'accordo politico per la revisione della *direttiva sull'intermediazione assicurativa* (ora *direttiva sulla distribuzione assicurativa*, conosciuta anche con l'acronimo **Idd**) ha fatto sì che, coerentemente al contenuto e ai requisiti previsti da quest'ultima, le linee guida fossero estese anche ai distributori (gli orientamenti proposti hanno, infatti, tra l'altro, lo scopo di supportare le Autorità nazionali competenti nell'adozione di tutte le misure necessarie per attuare la predetta Direttiva Idd).

Per quanto attiene al contenuto delle disposizioni che hanno come destinatari gli intermediari, le linee guida prevedono, tra l'altro, l'obbligo di adottare specifiche misure organizzative, allo scopo

di garantire che i prodotti vengano commercializzati nell'ambito del mercato di riferimento individuato dalle imprese di assicurazione.

È importante sottolineare che, coerentemente alla loro natura giuridica, le linee guida sono rivolte alle Autorità competenti degli Stati membri, di modo che imprese e intermediari, che pure vengono menzionati esplicitamente nelle stesse, saranno tenuti a rispettare il quadro di vigilanza e regolamentare, applicato dalle predette Autorità nella propria giurisdizione.

Da ultimo, è opportuno non dimenticare come la pubblica consultazione di cui alle linee guida non è l'unica a essere stata aperta di recente. Lo scorso 11 novembre, infatti, **Eba**, **Eiopa** ed **Esma** hanno pubblicato il documento di consultazione congiunta di cui ai documenti contenenti le informazioni chiave (KID, key information documents) sui Priips (packaged retail and insurance-based investment products. In italiano: prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativi preassemblati), il cui scopo è quello di consentire agli investitori retail di comprendere e confrontare dettaglio i prodotti finanziari in questione, siano essi proposti da banche o imprese di assicurazione.

In entrambi i casi, la pubblica consultazione si chiuderà il 29 gennaio 2016.

Avv. **Andrea Maura**
www.legalgrounds.eu



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