

PRIMO PIANO

Il rischio dei tassi bassi

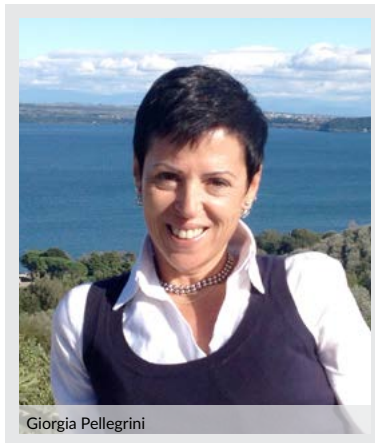
Il contesto macroeconomico e finanziario impegnativo, contraddistinto dai bassi tassi di interesse, secondo Eioipa, continua a essere un rischio-chiave per il settore assicurativo. Nel suo rapporto semestrale, l'Autorità inquadra un contesto macroeconomico ancora debole, con turbolenze sui mercati causate dai negativi sviluppi nei mercati emergenti. "I bassi rendimenti e il conseguente rischio di reinvestimento - sostiene Eioipa - restano la maggiore preoccupazione per il settore assicurativo", in particolare per il ramo vita. Un altro rischio è quello di un "double hit scenario", ovvero un calo del valore degli asset e un aumento del valore delle passività, che avrebbe un grave impatto sul settore. Sebbene alcuni indicatori suggeriscono una lenta ripresa dell'economia, a prevalere sono persistente disoccupazione, elevati debiti pubblici e privati e un mercato frammentato, sottolinea l'Eioipa. L'Autorità si attende comunque una crescita moderata della redditività, sia nel settore vita sia nei rami danni. Emerge un leggero aumento dell'appetito di rischio degli assicuratori con uno spostamento dal reddito fisso agli investimenti in azioni. La sensibilità al rischio introdotta dal regime di Solvency II dovrebbe però avere un "impatto positivo sulla resilienza del settore assicurativo europeo" e porterà a "un migliore allineamento tra il rischio e la gestione del capitale".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Pellegrini (Sna), la mancata fusione con Unapass è stata un errore

Secondo la presidente della provinciale di Roma, l'unificazione tra le altre due sigle generaliste e l'Associazione agenti UnipolSai, di Enzo Sivori, rappresenta un bel segnale per la rappresentanza



Giorgia Pellegrini

Un'occasione mancata. È così che **Giorgia Pellegrini**, presidente della provinciale di Roma di **Sna**, vede la fallita fusione tra il Sindacato nazionale agenti e **Unapass**. Un'unione che avrebbe potuto rappresentare una grande opportunità.

Ora, l'unificazione tra **Anapa**, **Unapass** e l'**Associazione agenti UnipolSai**, di **Enzo Sivori**, è un bel segnale per la rappresentanza, e anche la scelta della formula organizzativa, modello **Agea** francese, ha il merito di superare lo storico antagonismo tra organizzazione generalista e gruppo agenti.

Cosa pensa dell'unificazione tra Anapa, Unapass e l'Associazione agenti UnipolSai, di Enzo Sivori?

La nostra categoria, già scarsamente rappresentata dagli organismi nazionali (la maggior parte dei colleghi non è iscritta ad alcuna associazione), ha visto frammentare ancora di più la propria rappresentatività con la nascita di un terzo soggetto sindacale (**Anapa**) che, senza voler esprimere alcun giudizio rispetto alla scelta dei colleghi usciti da **Sna**, ha, di fatto, indebolito tutta la categoria.

Una semplificazione era auspicabile e pertanto ho guardato con favore a questa unificazione, un processo che non risulta mai particolarmente semplice ma che, se messo in atto, dimostra senso di responsabilità nei confronti di chi si rappresenta. Unire è sempre più difficile che dividere, perché comporta innanzitutto privilegiare il bene comune rispetto alle proprie ambizioni personali e perché necessita di sacrificare un pezzo della propria individualità. Alcuni anni fa, in rappresentanza di **Sna**, mi ero occupata della possibile unificazione con **Unapass**, proprio perché credo profondamente in ciò che ho rappresentato e ancora oggi penso che si sia persa una grande opportunità facendo fallire quel progetto.

Nello specifico ho apprezzato anche la struttura scelta dai colleghi, molto simile all'**Agea** francese, che supera lo storico antagonismo tra organizzazione generalista e gruppo agenti, creando un legame realmente sinergico e costruttivo.

Com'è andato, secondo lei, l'ultimo congresso di Sna a San Marino? Ci racconta la sua visione?

Come molti avevano fatto rilevare già al momento della convocazione, anche quest'anno l'organizzazione del congresso non ha privilegiato lo spazio destinato al dibattito. La logistica, che ha costretto molti colleghi assegnati in alberghi diversi dalla sede dell'assemblea a tempi di trasferimento lunghissimi, ha ulteriormente complicato le cose, riducendo gli interventi del primo giorno e facendo slittare il dibattito solo al pomeriggio, quando molti avevano già fatto ritorno a casa, il secondo giorno.

La relazione del presidente **Demozzi**, come al solito, ha fotografato la crescente crisi e la conseguente perdita di quote di mercato da parte degli intermediari tradizionali senza però proporre soluzioni o condividere con la platea le strategie immaginate dal sindacato per fronteggiare questa situazione. Numerosi anche quest'anno gli appelli all'unità e alla coesione con un particolare riferimento ai rapporti con i gruppi agenti che, se da una parte continuano a essere individuati come indispensabili e sinergici, nei fatti, sono relegati a un ruolo di meri *soldati* e spettatori di programmi che non li vedono mai coinvolti fin dall'origine. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Molti gli interventi che hanno richiamato ai rapporti interni tra coloro che hanno visioni diverse rispetto all'attuale politica di contrapposizione dell'Esecutivo Nazionale. Le idee diverse non sono ascoltate e valutate nella direzione di stimolo e suggerimento con cui vengono proposte, ma strumentalizzate come sterile contrapposizione al sindacato. Anche i commenti contenuti negli articoli che hanno seguito il congresso dimostrano purtroppo come non ci sia nessuna volontà di invertire questa rotta che, di fatto, sta incidendo pesantemente anche sulla partecipazione dei colleghi alla vita sindacale. Diversi presidenti provinciali hanno denunciato la scarsa presenza degli iscritti alle riunioni e anche il recente giro d'Italia ne è stata la dimostrazione.

Fpa è un argomento che conosce molto bene e che sta diventando un suo cavallo di battaglia. Ci spieghi come si è giunti a questa situazione, il perché della mancata firma all'accordo tra Sna e il commissario, Ermanno Martinetto. Quali i vantaggi e gli svantaggi di questa situazione? Quali le conseguenze concrete?

La provinciale di Roma si è occupata del *Fondo pensione agenti* fin dall'inizio, raccogliendo tutte le informazioni indispensabili a esprimere una posizione consapevole, consultando più volte i tecnici del fondo e un proprio consulente. Queste valutazioni ci hanno fatto condividere la trasformazione del fondo da *prestazione definita* (lo stesso ultimo presidente di Fpa, **Francesco Pavanello**, la ritiene non più realistica) a *contribuzione definita*. Inspiegabile a nostro avviso come, anche alla luce dei conti ormai sotto gli occhi di tutti, l'Esecutivo Sna si sia invece arroccato su un'anacronistica difesa della prestazione definita, irrigidendosi al punto da non sedersi a un tavolo di trattative con **Ania**, che sosteneva invece l'assoluta indisponibilità a trattare senza il presupposto della trasformazione.

A nostro avviso, solo attraverso un accordo tra le parti si sarebbe potuto sventare il pericolo dello smantellamento del fondo e il trasferimento ai singoli fondi di compagnia. Questa consapevolezza avrebbe dovuto spingerci a trattare fino allo stremo. La nostra rigidità ha invece portato all'offerta irricevibile di Ania e al successivo commissariamento. La proposta del commissario Martinetto conteneva elementi di equilibrio e d'innovazione tali che avrebbero potuto dare nuova linfa al nostro fondo, garantendogli stabilità nel tempo. La stessa non è stata sottoscritta da Sna non per il suo contenuto ma esclusivamente perché, a detta degli esperti interpellati dall'Esecutivo, non era compito delle parti sociali assumersi tale responsabilità.

Premesso che i riferimenti normativi, citati anche dal presidente uscente del fondo, Francesco Pavanello, sembrano chiarissimi nell'attribuire solo alle parti sociali determinate prerogative, ciò che veramente sfugge è quale sia l'obiettivo della strategia intrapresa da Sna, che ha di recente invertito la rotta mettendo in discussione, attraverso un ricorso al Presidente della Repubblica (che non avrà probabilmente alcun seguito), la sussistenza stessa dei presupposti che hanno portato a determinare lo sbilancio prospettico. In altre parole, sembrerebbe, a detta del nostro delegato Sna al fondo pensione, che nessun problema esista, che il nostro sia un fondo sano e che pertanto non necessiti di alcun intervento.

Intanto siamo in attesa del pronunciamento della **Covip** e se, come i nostri stessi rappresentanti si augurano e come noi della provinciale romana avevamo purtroppo ipotizzato, l'Autorità dovesse procedere solo con dei tagli, il rischio più probabile è che moltissimi smettano di versare, portando inevitabilmente nel tempo il fondo a essere liquidato. E a quel punto? Faremo causa agli amministratori? Faremo ricorso al Tar? Intanto avremo perso il fondo, ultimo baluardo della contrattazione collettiva.

Carla Barin

The advertisement features a blue and orange background with a white hexagonal logo on the left containing the text "DOTTOR GRANDINE". To the right, there is a graphic showing a cloud with lightning bolts, a plus sign, a car icon, an equals sign, and a smiling face icon. Below this, two diagonal banners read "IN CASO DI GRANDINE" and "NON ABBIAMO RIVALI". At the bottom right, a green box contains the text "Numero Verde 800.587336". The background of the bottom right corner shows a close-up of hailstones.

DOTTOR[®]
GRANDINE

IN CASO DI GRANDINE
NON ABBIAMO RIVALI

Numero Verde
800.587336

NORMATIVA

Antiriciclaggio, nuove linee guida dall'Europa

In consultazione fino a gennaio, il documento fornisce indicazioni sui fattori di rischio da valutare, in sede di Cdd

Il 21 ottobre 2015 l'Esa, che riunisce le tre vigilanze europee del settore bancario (Eba), finanziario (Esma) e assicurativo (Eiopa), ha posto in consultazione due set di linee guida in materia di antiriciclaggio e lotta al finanziamento del terrorismo, rispettivamente *The Risk-Based Supervision Guidelines* (rivolto alle Autorità di vigilanza) e *The Risk Factors Guidelines* (rivolto sia alle Autorità di vigilanza che agli intermediari finanziari).

I provvedimenti, in consultazione fino al 22 gennaio 2016, sono emanati in attuazione della IV Direttiva Antiriciclaggio (n. 2015/849) che, tra le altre novità, ha: incluso i reati fiscali tra i reati gravi, la cui perpetrazione configura attività criminosa; rafforzato il principio di *risk based approach*; rafforzato la trasparenza; cambiato il regime dell'adeguata verifica semplificata stabilendo l'eliminazione delle fattispecie a basso rischio presunto ed imputando agli intermediari la responsabilità in ordine all'applicabilità del regime semplificato che, in nessun caso, potrà tradursi in un'esenzione dagli obblighi di *customer due diligence* (Cdd).

Le Linee Guida sui fattori di rischio in consultazione forniscono indicazioni circa gli elementi di rischio che le istituzioni finanziarie devono considerare nel valutare la sussistenza di un rischio di riciclaggio durante la Cdd. In conformità alla IV Direttiva, i soggetti destinatari della norma dovranno valutare tali rischi su base periodica, declinandoli in base a tipologia di clientela, aree geografiche di attività, servizi offerti e canali di distribuzione.

Le Linee Guida si dividono in due parti, il Titolo II, astrattamente applicabile a tutti gli operatori del mercato, e il Titolo III, sui fattori di rischio specifici di determinati settori. Più precisamente, il Capitolo VII è dedicato agli adempimenti delle imprese di assicurazione sulla vita.

La normativa italiana conosce da tempo il principio della calibrazione degli obblighi di adeguata verifica in base al rischio, che



è stato attuato in ambito assicurativo con il Regolamento Ivass n. 5/2014.

Quanto agli indicatori di anomalia, la Banca d'Italia ha prodotto una specifica elencazione per le operazioni attinenti alle polizze vita, che in parte coincide con le indicazioni dell'Esa attualmente in consultazione.

Gli elementi da valutare, per prevenire

Infatti, entrando nel dettaglio delle Linee Guida, le vigilanze europee identificano diversi fattori che possono potenzialmente rilevare un rischio di riciclaggio, tra i quali: le caratteristiche del cliente (persona politicamente esposta, persona giuridica la cui struttura rende difficile identificare il titolare effettivo, età o situazione finanziaria non coerenti con l'operazione effettuata ecc.); il comportamento del cliente (anomalie nell'utilizzo del diritto di ripensamento, frequenti riscatti, utilizzo di più conti bancari, pagamenti effettuati tramite banche dislocate in Paesi diversi da quello di residenza del cliente, versamenti aggiuntivi frequenti effettuati da parti terze ecc.); collocamento del prodotto a distanza; fattori di rischio geografici.

Al verificarsi di situazioni ad alto rischio di riciclaggio, le Linee Guida impongono una Cdd rafforzata, volta a verificare l'identità dei soggetti terzi pagatori (ove diversi dal contraente), del titolare effettivo e dei beneficiari, così come ad indagare più approfonditamente sullo scopo dell'operazione. Si richiede, poi, che i pagamenti vengano effettuati tramite banche che presentino i requisiti imposti dalla IV Direttiva.

La consultazione terminerà il 22 gennaio e le Linee Guida definitive sono attese per la primavera 2016.

Alessandra Morante,
Studio Legale Zitiello e Associati



INIZIATIVE

La sfida al digitale passa dai consulenti assicurativi personali

A Milano nasce Ergo Campus, centro di formazione che si rivolge ai giovani, ma anche ai professionisti

In Italia il tempo medio speso su internet ogni giorno è il più alto d'Europa e tra i più elevati del mondo: è di 4,7 ore tramite tablet/desktop e di 2,2 ore attraverso il mobile. A ciò si aggiunge l'utilizzo dei social media. Su un totale di quasi 7 ore trascorse ogni giorno in rete, 2 ore e mezza sono dedicate all'utilizzo di canali social, contro le due ore spese in Francia e in Spagna. La sfida del digitale, come rivela l'ultimo report di **Ergo**, non è perciò più rimandabile. E l'industry assicurativa non può più attendere, perché il settore richiede investimenti significativi in tecnologia per tenere il passo con il cambiamento del mercato, sempre più votato all'on line. Ma tale rivoluzione, implica un cambiamento nel capitale più importante, quello umano, con professionisti chiamati a trasformarsi da assicuratori tradizionali a consulenti assicurativi personali. Per rispondere a queste logiche è nato a Milano **Ergo Campus**, centro di formazione per consulenti assicurativi personali. Un progetto che mira a formare e a immettere sul mercato professionisti del risparmio personale che sappiano operare con modelli organizzativi snelli e adeguando in chiave web normative e sistemi di controllo.

Il progetto, nel dettaglio, si rivolge a giovani al primo approccio con la professione, mamme con il desiderio di trovare una professione che consenta loro di conciliare la vita lavorativa con quella familiare, ma anche commerciali esperti che desiderano mettere a frutto le proprie capacità nell'ambito professionale del risparmio e della protezione. Nella rete, spiega Ergo, "possono, inoltre, trovare spazio anche professionisti del settore assicurativo in cerca di una realtà in cui è possibile crescere in base alle proprie capacità".

Le evidenze numeriche, accennate in apertura, portano così anche i mercati più tradizionali, come quelli assicurativi, a modificare le proprie condotte: in particolare, secondo Ergo "entro il 2017, il 58% delle compagnie italiane inoverà le proprie modalità di business; tra queste il 65% si concentrerà nell'area commerciale, il 58% nel marketing, il 51% nell'innovation technology". A guidare la rivoluzione del mercato saranno i principi di multicanalità, digitalizzazione, creazione di nuovi modelli distributivi e organizzativi, potenziamento della telematica e sviluppo di web e Crm (*Customer relationship management*). Azioni per le quali "il 62% delle compagnie assicurative ha già un budget dedicato".

Renato Agalliu

RICERCHE

Economia e protezione: i bisogni degli italiani

Sbarcare il lunario e sentirsi al sicuro sono considerati i principali elementi che contribuiscono alla serenità delle famiglie. A dirlo, una ricerca Swg

Le questioni economiche sono le più importanti per determinare il benessere domestico nel nostro Paese. Questa percezione – emersa da una ricerca commissionata dal gruppo assicurativo **Genworth** a Swg, su un campione rappresentativo della popolazione, in merito al benessere domestico. Lo studio inquadra il contesto degli anni di crisi, che vede ora l'Italia avviarsi verso la ripresa e dal progressivo ridursi del *welfare state*.

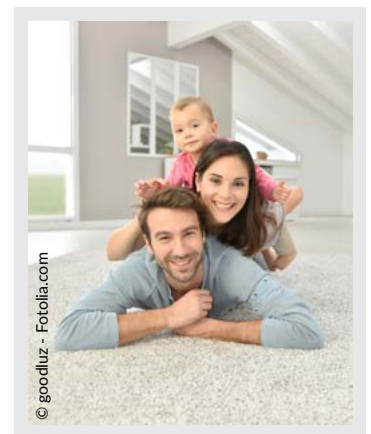
Nello specifico, la sicurezza finanziaria e la certezza di *arrivare a fine mese*, pressoché a pari merito (rispettivamente il 44,6% e 44,2%), sono i principali elementi che contribuiscono al benessere familiare. Soprattutto per gli over 45, per i quali la perdita del reddito o il divario tra questo e l'assegno pensionistico, comportano le maggiori conseguenze negative.

Subito dopo emerge la sicurezza/protezione, col 38,9% (anche questa voce è influenzata dal periodo storico, anche in seguito ai recenti fatti di Parigi), seguita dal trascorrere momenti piacevoli insieme ai familiari e dall'educazione dei figli. Sono, quindi, gli aspetti concreti della vita e le componenti valoriali a essere prese particolarmente in considerazione.

Adulti al Nord, i più sensibili al tema economico

Riguardo le differenze geografiche e generazionali, i residenti nel Nord Est e gli adulti tra i 45 e i 54 anni sono le categorie che attribuiscono maggiore importanza alle tematiche economiche, le quali sono, invece, meno rilevanti per i residenti nelle isole e per i giovani tra i 18 e i 24 anni. Il bisogno di sicurezza e protezione è più sentito nel Nord Ovest, seguito a stretta distanza dal Nord Est. Le interazioni familiari trovano, invece, la maggiore popolarità tra i residenti nelle isole e, fattore interessante, tra le persone tra i 25 e i 34 anni o gli over 64.

Laura Servidio



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