

## PRIMO PIANO

### Generali, Donnet sarà il nuovo ceo

Alla fine ha prevalso la linea interna. Il Comitato nomine di Generali, riunitosi venerdì 11 marzo, ha deliberato di sottoporre al consiglio di amministrazione della compagnia, che si riunirà il 17 marzo, la candidatura di Philippe Donnet, quale nuovo ceo del gruppo. Mentre il direttore finanziario, Alberto Minali, sarà il nuovo direttore generale. La decisione è stata presa al termine del vertice fiume, a cui hanno partecipato il presidente della società Gabriele Galateri, il vicepresidente Francesco Gaetano Caltagirone e Lorenzo Pellicoli. L'ufficialità dell'incarico avverrà il 17 marzo durante la riunione del cda per esaminare i risultati e la relazione di governance. A Donnet, attuale ad di Generali Italia, andranno le deleghe che erano dell'ex ceo Mario Greco. La struttura sarà però più dinamica: ossia non più con i singoli manager che riportano direttamente al ceo, ma in questa cornice si inserisce una figura accanto a quella del ceo. Per l'appunto quella di Minali che avrà anche le deleghe per gli investimenti. Soddisfazione per la nuova nomina è stata espressa anche dal gruppo agenti Generali. Intanto il Leone è chiamato ora a preparare il dopo Donnet per la compagnia italiana: le prime ipotesi per la presidenza di Generali Italia portano al chief governance of insurance subsidiaries, business development & institutional relations officer, Andrea Mencattini.

Renato Agalliu

## SOLVENCY II

### Da Solvency II nuove liberalizzazioni

Con l'abrogazione del regolamento 36 di Ivass sparirà l'attuale segmentazione degli attivi ammissibili a copertura delle riserve tecniche in investimenti: un'opportunità per le imprese di aprirsi finalmente ad asset alternativi

#### (PRIMA PARTE)

Nella conferenza ospitata da Ivass sull'avvio di Solvency II, l'autorità di vigilanza, a confronto con i rappresentanti di Eiopa, i propri omologhi europei e gli operatori del mercato, ha tracciato un preliminare bilancio dei primi due mesi di esperienza del nuovo regime di regole applicato al mercato assicurativo.

Fra i temi discussi, oltre all'armonizzazione e alla convergenza delle prassi di vigilanza e dell'informativa al mercato, sta suscitando ampia eco la richiesta degli operatori di rivedere, già da adesso e in senso più favorevole alle imprese, la disciplina relativa all'assorbimento di capitale connesso alle riserve tecniche e agli investimenti.

La richiesta, che potrebbe apparire prematura in una fase di assoluto rodaggio dei complessi meccanismi sottesi a Solvency II, nasce dall'attuale congiuntura dei mercati, nei quali si registrano bassi tassi d'interesse dei titoli del debito pubblico, che stanno spingendo le imprese a ricercare investimenti alternativi più remunerativi, ai quali è tuttavia associato un significativo assorbimento di capitale.

#### LA "SFIDA" TRA IMPRESE E REGOLATORE

Al fine di comprendere le ragioni di tale richiesta è opportuno ricordare che attraverso Solvency II, ancora in via di implementazione in alcuni Paesi europei (tra i quali l'Italia), si realizza una vera e propria *rivoluzione copernicana* nei rapporti tra autorità di vigilanza e soggetti vigilati, i quali sono chiamati a farsi direttamente giudici (sia pure nei limiti e con i criteri posti dalle leggi, specialmente quanto al calcolo di assorbimento di capitale) dei propri rischi e della propria solvibilità, attorno ai quali delineare un'autonoma politica degli investimenti, da rimettere al vaglio finale del regolatore.

È proprio a questo aspetto di innovazione, che fa dire al presidente dell'Ivass, Salvatore Rossi, che spetta alle autorità di vigilanza "sfidare sistematicamente le imprese [...] e controllare come i rischi sono individuati, misurati e gestiti", che gli operatori dei mercati finanziari guardano con particolare interesse, nell'auspicio che Solvency II agevoli, accelerandolo, quel processo di iniziale *liberalizzazione* nel settore degli investimenti, cominciato nel mondo assicurativo con l'introduzione, nel regolamento Ivass 36 del 2011, dei finanziamenti diretti tra gli investimenti ammissibili. (continua a pag. 2)





Salvatore Rossi, presidente di Ivass

(continua da pag. 1)

## IL PRINCIPIO DELLA PERSONA PRUDENTE

È ragionevole immaginare per le compagnie un ruolo sempre più attivo di investitori e, soprattutto, in investimenti alternativi? Attualmente, il mercato italiano sconta una fase transitoria che non permette di dare una risposta immediata.

Si è da poco conclusa la consultazione del documento Ivass 26 del 2015, con il quale l'Autorità ridisegna la *governance* delle imprese, introducendo il cosiddetto principio della *persona prudente* in materia di investimenti, già trasfuso nell'articolo 37-ter del *Codice delle assicurazioni*, con il quale, eliminato qualsiasi limite qualitativo e quantitativo nella scelta degli attivi, si rimette alle compagnie di: **i)** identificare, gestire e segnalare adeguatamente i rischi degli investimenti; **ii)** garantirne la sicurezza, la qualità, la liquidità e la redditività; **iii)** diversificarli adeguatamente, così da evitarne un'eccessiva concentrazione.

## SCENARI NUOVI

Fanno parziale eccezione al principio la disciplina dei finanziamenti diretti nonché le operazioni in strumenti finanziari derivati e in strumenti analoghi, rispetto ai quali l'Ivass, in linea con Solvency II, non abdica al proprio ruolo, richiedendo ai soggetti vigilati di documentare in modo logico rispettivamente la strategia degli investimenti dell'impresa e l'effettivo trasferimento del rischio.

Salvo quanto sopra, quando con il documento 26 sarà abrogato l'attuale regolamento 36 dell'Ivass, la liberalizzazione degli investimenti, potrà dirsi di fatto compiuta e, teoricamente, si potrebbero aprire degli scenari nuovi per le imprese e i mercati.

Con l'abrogazione del regolamento 36 sparirà definitivamente l'attuale segmentazione degli attivi ammissibili a copertura delle riserve tecniche in investimenti, crediti, altri attivi e depositi, e con essa i limiti massimi di investimento ammissibili per ciascuna di esse, che, a oggi, condizionano gli investimenti delle imprese.

Ne consegue che, l'interesse delle imprese a ricercare investimenti remunerativi, diversificando, ad esempio, tra quelli alternativi, quali titoli rinvenienti da cartolarizzazioni, *minibond*, *project bond*, *securitized notes* e titoli infrastrutturali, potrebbe crescere, soprattutto se l'attuale tendenza al ribasso dei tassi di interesse pubblici dovesse perdurare, senza scontare più le limitazioni del passato.

**Chiara Cimarelli**, legal director  
**Luciano Morello**, partner  
studio legale Dla Piper

(La seconda parte dell'articolo verrà pubblicata su Insurance Daily di domani, martedì 15 marzo)

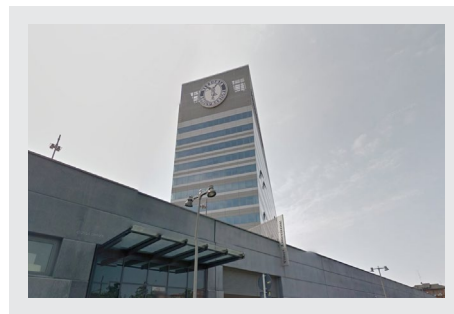
NEWS DA WWW.INSURANCETRAD.IT

## Vittoria, nel 2015 migliorano i rami elementari

Il gruppo **Vittoria** ha approvato i risultati consolidati al 31 dicembre 2015, segnalando un utile netto in calo del 2,4%, pari a 70,6 milioni di euro, contro i 72,3 milioni dell'esercizio precedente. Come per altre compagnie, il risultato è penalizzato dal ricalcolo della fiscalità anticipata e differita a seguito della riduzione dell'aliquota Ires dal 27,5% al 24%. Il Roe è pari al 13,1%, contro il 15% del 2014. L'obiettivo del gruppo è un utile netto pari a 87,5 milioni di euro per l'anno in corso. Il cda ha proposto all'assemblea un innalzamento del dividendo da 0,19 a 0,20 centesimi.

La raccolta è sostanzialmente in linea con lo scorso esercizio: 1.281,6 milioni di euro (1.282,5 al 31 dicembre 2014) con un incremento nei rami danni del 3,5% e un peggioramento nel vita pari al 14,8%. Il leggero peggioramento del ramo Rc auto è compensato dal miglioramento dei rami elementari che hanno beneficiato di una riduzione del rapporto sinistri a premi, grazie all'incremento dei premi pari al 3,8% e alla minore incidenza dei danni da sinistri gravi.

Per quanto riguarda la capogruppo, Vittoria Assicurazioni, l'utile netto, secondo i principi contabili italiani, ammonta a 66,3 milioni di euro contro i 74,9 milioni del 2014, per un calo dell'11,6%. Il risultato dell'esercizio è penalizzato dal ricalcolo dell'Ires. Il rapporto sinistri a premi e il combined ratio sono pari, rispettivamente, al 63,9% e all' 89,1%, in miglioramento rispetto al 65,5% e al 90,7% dell'anno precedente.



## PRODOTTI

## Arriva la stepchild polizza

**Assimoco ha studiato una nuova soluzione assicurativa in materia di welfare sanitario, dedicata a famiglie tradizionali e arcobaleno**

Dalle famiglie tradizionali a quelle ricomposte, o con genitori acquisiti, passando per le coppie di fatto e le unioni civili: a prescindere dalla tipologia e dal fatto che vivano o meno in seno al nucleo familiare, la nuova soluzione assicurativa di **Assimoco** è rivolta a figli di queste categorie sociali. Con la nuova copertura *Primaditutto salute*, anche se non esiste nessun rapporto giuridico tra conviventi e figli di uno dei partner, il compagno o la compagna contraente possono assicurare i figli del convivente.

E il tema del welfare sanitario appare molto sentito tra gli italiani. Ciò emerge dai dati della ricerca Welfare Unipol Censis 2014 che evidenzia come una delle preoccupazioni maggiori delle famiglie nostrane consiste nel dover affrontare un grave evento medico e il relativo impegno dal punto di vista economico. In particolare, stando ai dati, il 72% delle famiglie ha difficoltà ad affrontare spese mediche impegnative. I dati mettono anche in luce che il 20% delle famiglie italiane, ossia cinque milioni, sono interessate alla sanità integrativa entro un limite di spesa assicurativa di circa 500/600 euro all'anno.

Tornando alla soluzione base studiata dal gruppo Assimoco, questa comprende una copertura totale in caso di *intervento veramente importante* (Ivi), ossia eventi medici significativi, che destabilizzano in maniera determinata la famiglia mettendo a repentaglio la sua stabilità economica. La copertura prevede la possibilità di prenotare visite private in strutture convenzionate e di scegliere da chi farsi curare; contempla tariffe agevolate presso strutture convenzionate; rimborsa le spese sostenute dall'assicurato entro un massimale di 100 mila euro per persona e anno assicurativo. Nello specifico, ecco quali sono le spese coperte, per esempio, in caso di intervento chirurgico: l'assistenza sanitaria durante il ricovero, la retta di degenza, le prestazioni sanitarie nei 120 giorni precedenti al ricovero, gli esami, gli accertamenti diagnostici, le visite specialistiche. Saranno coperte anche le prestazioni sanitarie nei 120 giorni successivi al ricovero, ossia esami, accertamenti diagnostici, medicinali, prestazioni mediche (comprese le visite specialistiche) e infermieristiche, trattamenti fisioterapici e rieducativi, cure termali. La copertura prevede, inoltre, la garanzia accessoria di sostegno temporaneo al reddito. Assimoco riconosce una somma mensile in caso di ricovero per Ivi, pari o superiore ai cinque giorni e/o di una convalescenza/riabilitazione pari o superiore a 30 giorni. Infine, Primaditutto salute offre una copertura anche per le gravi patologie, ossia eventi legati a malattia o infortunio che destabilizzano/modificano definitivamente la vita di una persona e che non sempre si risolvono con un intervento chirurgico. La garanzia riconosce un capitale in caso di insorgenza di una grave patologia.

R.A.

## DALLE AZIENDE

## La riassicurazione affrontata da specialisti

Una compagnia che abbia il problema di gestire la delicata materia della riassicurazione ha virtualmente tre scelte: gestione manuale, magari con l'uso di fogli di Ms Excel, sviluppo interno di un sistema, acquisto di XLayers, l'unica alternativa di mercato con diverse centinaia di utenti felici.

Tralasciando la soluzione manuale (troppo drammatici gli effetti di eventuali errori sulla redditività e sulla solvibilità stessa della compagnia per poterla davvero considerare una soluzione), anche l'eventuale sviluppo interno sembra portare a rischi e costi inaccettabili. Infatti, i processi necessari per la riassicurazione, pur se complessi, sono molto simili e ripetitivi per le varie compagnie. XLayers, dopo più di 100 anni di sviluppo, è davvero universale, avendo incorporato centinaia di particolarità. Perché reinventare la ruota? Inoltre, mentre il costo di sviluppo interno (di un sistema necessariamente limitato) è comunque superiore a quello di XLayers, quanto sarà il costo (e i tempi) di adeguamento alle necessarie, pesanti variazioni future, magari imposte da un ente regolatore (sempre garantite con XL)?

**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

# GLI STRUMENTI DELL'INNOVAZIONE

Milano, 17 marzo 2016 (9.00 - 17.00)  
Starhotels Business Palace, Via Gaggia, 3

## PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.00 - **Le scelte per l'assicurazione del futuro**  
*Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italia*

10.00 - 10.20 - **Quali leve per crescere?**  
*Intervista a Dario Focarelli, direttore generale di Ania*

10.20 - 10.40 - **Dall'IT al valore dell'impresa**  
*Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg*

10.40 - 11.00 - **L'innovazione secondo Aviva Italia**  
*Louis Roussille, direttore marketing, communication & digital di Aviva Italia*

11.00 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 11.50 - **Big data e analytics per il mondo assicurativo**  
*Valerio Momoni, direttore marketing e sviluppo prodotti di Cerved*

11.50 - 13.00 - **TAVOLA ROTONDA: Prodotti, canali distributivi e messaggi al cliente**  
*Federica Alletto, direttore commerciale e marketing di Genertel*  
*Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni*  
*Elisabeth Cellie, responsabile marketing e formazione reti di Assimoco*  
*Giorgio Chiovato, chief back office, sales officer di Ergo Italia*  
*Marco Mazzucco, direttore distribuzione, marketing e brand di gruppo, Reale Group*  
*Marco Rossi, head of sales and marketing di Das*

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **Multicanalità, vero strumento per la fidelizzazione**  
*Enrico Fermi, business developer executive area insurance di Dedagroup*

14.20 - 14.40 - **Dalla consulenza alla qualità per l'assicurato**  
*Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica*

14.40 - 15.20 - **Il ruolo dell'IT**  
*Stefano Bombara, responsabile servizio IT sistemi tecnici danni di Crédit Agricole*  
*Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italy*  
*Giulio Coraggio, partner di Dla Piper*  
*Vittorio Giusti, chief operating officer di Zurich Italia*

15.20 - 15.40 - **Il settore alla ricerca di nuovi talenti**  
*Aldo Minucci, presidente di Irsa*

15.40 - 16.00 - **La centralità del cliente e l'ottimizzazione delle informazioni**  
*Giovanni Brunoro, senior sales account executive di Kofax Italia*

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Gli strumenti dell'innovazione: strategie di sviluppo a confronto**  
*Andrea Battista, amministratore delegato di Eurovita*  
*Yuri Narozniak, vice direttore generale di Groupama Assicurazioni*  
*Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura*  
*Giuseppe Turchetti, scuola superiore Sant'Anna di Pisa*

sponsorizzato da



INSURANCE CONSULTING GROUP SpA



SERVIZI E FORMAZIONE SRL



**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**