

## PRIMO PIANO

### Reale group, risultati oltre le attese

Risultati superiori sia agli obiettivi di budget, sia alle previsioni di preconsuntivo. Sono ampiamente positivi i numeri del bilancio 2015 di Reale group, approvato dall'assemblea dei delegati lo scorso 30 aprile. Ad andare oltre le aspettative è soprattutto l'utile consolidato, che raggiunge i 159,3 milioni di euro; in crescita anche la raccolta premi (+1,5% sul 2014) che supera i 3,8 miliardi di euro. Risultati positivi per tutte le imprese del gruppo: in utile sia le compagnie assicurative, Italiana Assicurazioni e le spagnole Reale Seguros Generales e Reale Vida, sia Banca Reale, Reale Immobili e Blue Assistance, le controllate, rispettivamente, del comparto bancario, immobiliare e dei servizi. Quanto alla capogruppo, Reale Mutua registra un utile pari a 59,4 milioni di euro. Il direttore generale Luca Filipponi ha rimarcato "la bontà dei risultati del bilancio 2015, ancor più perché ottenuti in un contesto sempre più complesso e in continua evoluzione. Reale group - ha affermato - sta affrontando efficacemente e in modo strutturale gli attuali cambiamenti, quali le importanti novità normative dettate da Solvency II, la situazione del mercato auto, la persistenza di un periodo di tassi di interesse molto bassi e i rapidi mutamenti tecnologici in atto".

Beniamino Musto

## INTERMEDIARI

### Conoscere e non intuire

**Alla professionalità gli agenti devono unire la preparazione sulle tante, nuove problematiche. Tra queste i catastrofali: su cui intermediari, compagnie ed enti assicurativi dovrebbero agire in sinergia per sensibilizzare imprenditori e cittadini sui rischi e sulle soluzioni preventive da adottare**

All'inizio, c'era l'abilità dell'agente. Oggi, questa non basta più. Laddove, come spiega **Alfonso Santangelo**, presidente Sna della Provinciale di Napoli, consigliere **Uea** e membro del direttivo del gruppo agenti divisione **Fondiar**, sono molte le conoscenze normative, economico-finanziarie e informatiche richieste a chi di professione vuole fare l'intermediario. Il mercato si è fatto complesso e sfidante e sui nuovi, tanti, bisogni le assicurazioni sono chiamate a dare risposte concrete. Anche attraverso uno sforzo culturale su cui l'Uea si sta impegnando con eventi che sensibilizzino cittadini e imprese sui rischi emergenti, come quello delle calamità naturali e sulla necessità di misure obbligatorie.

**Recentemente, ha partecipato a Napoli al workshop promosso da Uea su danni catastrofali, ambientali e naturali in relazione alla copertura assicurativa. Quali contenuti sono emersi dall'incontro?**

L'Italia è il secondo Paese, in Europa, con il più alto rischio di terremoti ed è il sesto per le inondazioni (dati riportati dal Fatto Quotidiano), nonché la nazione con un elevatissimo debito pubblico. Ciò nonostante, siamo l'unica realtà europea a non prevedere un'assicurazione obbligatoria per eventi ambientali, naturali e catastrofali. Lo Stato continua a sobbarcarsi i costi delle ricostruzioni con spese considerevoli, ormai divenute insostenibili, con il risultato di un notevole allungamento dei tempi di restauro e di ripresa delle attività. È un cane che si morde la coda perché più si ritarda la ricostruzione, più aumentano i costi e più lentamente si riprende l'attività produttiva. Il tema delle assicurazioni diviene, quindi, notevolmente importante tanto da aver costretto la Commissione europea a stilare nel 2013 un libro verde contro le avversità naturali, volto a contribuire e a promuovere l'assicurazione come strumento di gestione delle calamità. Il fine è quello di aiutare a costruire una cultura generalizzata di prevenzione e attenuazione dei rischi. La speranza è che questo libro possa essere adottato anche in Italia. In Francia, ad esempio, una legge ha imposto alle assicurazioni la copertura dei danni ambientali, per tutte le abitazioni coperte da mutuo. In Italia, invece, chiunque provi a rivolgersi a un'assicurazione per chiedere una polizza di questo tipo, si sente dire che *la compagnia non assicura laddove il rischio è alto*.

(continua a pag. 2)



© Gudellaphoto - Fotolia.com

**INSURANCE REVIEW su TWITTER**  
Seguici cliccando qui





(continua da pag. 1)

Solo il governo Monti, nella bozza del decreto legislativo 59/2012, in tema di riordino della Protezione civile, aveva previsto un regime di assicurazione obbligatoria per gli edifici privati danneggiati da eventi catastrofici, ma la norma è stata poi cancellata dal testo definitivo. Una ricerca condotta da **Ace group** ha rilevato che: il 92% delle aziende ritiene la *reputazione* l'elemento fondamentale, del proprio business; per il 77% quantificare l'impatto finanziario del rischio reputazionale è difficile; per il 68% delle aziende è complicato anche reperire informazioni e consulenze su tale rischio; il 66% delle imprese, inoltre, non si sente adeguatamente protetta in termini di copertura assicurativa per questo specifico rischio. Diviene indispensabile, quindi, uno studio approfondito perché il mercato assicurativo può fornire soluzioni specifiche e comprensive, ad esempio, anche dell'assistenza nel post danno reputazionale. Le aziende vogliono essere supportate dopo la crisi e, su questo, invito i colleghi ad approfondire lo spunto di riflessione. Bisogna, però, far comprendere agli imprenditori che i danni incidono per milioni di euro e che, per queste ragioni, la polizza ha un costo elevato. Non si può pretendere una copertura assicurativa di grande entità senza essere disposti a pagare un premio adeguato. Occorre, dunque, che gli enti assicurativi definiscano, possibilmente con un piano comune, la tipologia degli eventi da assicurare, una corretta valutazione preventiva dei rischi catastrofici sia naturali che provocati dall'uomo e che rendano edotti, imprenditori e cittadini, attraverso una corretta informazione, delle possibilità di ristoro del danno materiale o di immagine subito, nonché delle soluzioni preventive che possono essere messe in campo. Ed è questo lo sforzo culturale che Uea, con taglio scientifico compie tra-

mite eventi che possano capire problematiche specifiche e sensibilizzare tutto il territorio.

### Qual è il ruolo dell'agente all'interno della compagnia, oggi, e quanto è cambiato il suo ruolo nella società?

Una volta, in assenza di conoscenze scientifiche e informatiche, tutto era affidato alla capacità dell'operatore. Tutto era racchiuso nel mandato fiduciario: la famosa procura. Il rigore metodologico, la soggettività valutativa, l'exasperazione del ragionamento, la conoscenza del territorio, la destrezza, la decisione e la tempestività nelle soluzioni, l'intuizione, l'interpretazione dei fenomeni e degli eventi erano gli elementi alla base della capacità dell'agente e la garanzia di correttezza nella contrattazione delle polizze. Le differenze culturali e umane tra un agente e un altro facevano la differenza e diventavano i cardini su cui poggiava il sistema assicurativo. Oggi, all'agente si richiede di *conoscere e non di intuire* senza per questo rinunciare a quella professionalità che trasforma la conoscenza in capacità lavorativa. Se l'aiuto dell'informatica ha ridotto il gap tra le capacità degli agenti, ponendo una vasta platea di assicuratori in condizione di svolgere una corretta attività che garantisca nel contempo compagnia e cliente, il cambiamento del mercato propone delle problematiche fino a ieri sconosciute. Le assicurazioni vanno assumendo, sempre più, un ruolo importante in una società che si dibatte per assicurare il maggior benessere al cittadino. Naturalmente, il cambiamento dei tempi ha prodotto un mutamento del ruolo degli intermediari e quindi ha richiesto - e richiede - sostanziali modifiche nella gestione delle agenzie.

### Si è chiuso da poco il Comitato centrale Sna. È stato costruttivo?

Quando si instaura un dibattito tra colleghi, il risultato è sempre costruttivo. L'incontro ha dato a tutti noi la possibilità di scambiarci opinioni e riflessioni, di confrontarci in modo del tutto trasversale sulle problematiche relative alla nostra categoria.

(continua a pag. 3)



Giornata Nazionale  
della Previdenza

E DEL  
LAVORO

Il più grande evento in Italia  
dedicato a pensioni, lavoro, benessere e salute

Ti aspettiamo in

Piazza del Plebiscito a Napoli  
10, 11 e 12 MAGGIO 2016



(continua da pag. 2)

Gli agenti, di ogni compagnia assicurativa, in quest'ultimo periodo sono costretti a sopravvivere più che vivere, perché non supportati nello sviluppo del rischio assicurativo. Di questo e delle altre criticità relative alla figura dell'intermediario si è discusso nel corso dell'evento.

### L'annosa questione del Fondo pensione agenti è stata risolta?

Il presidente dello Sna, Claudio Demozzi, ha dichiarato che Fonage chiude il 2015 con un avanzo di gestione di oltre 70 milioni e che, a breve, terminerà il commissariamento, senza alcuna trasformazione del regime del Fondo, ma con interventi sulle prestazioni finalizzati a permettere la ripresa della normale operatività. Non c'è alcun motivo per dubitare di ciò che afferma il presidente. Mi sembra fantastico poter sperare nella ripresa e poter garantire l'equilibrio tecnico attuariale di medio e lungo periodo. Covip permettendo, ovviamente.

### E' vero che sta per nascere una nuova commissione che deve affrontare l'accordo nazionale impresa agenti?

Sì, l'esecutivo lo ha dichiarato più volte e io ho manifestato il mio interesse a parteciparvi, anche in considerazione delle diverse figure che dovranno essere individuate. Penso al presidente di gruppo provinciale oppure al coordinatore regionale.

Carla Barin

## PRODOTTI

# Arag raddoppia la protezione

## Aggiornata la soluzione tutela legale per imprese e professionisti

Una polizza integrata e più completa per coprire la maggior parte delle spese legali cui si deve far fronte nel corso dell'attività imprenditoriale. Arag aggiorna la sua polizza *Tutela legale impresa*, dedicata sia alle aziende sia ai liberi professionisti.

La nuova versione di prodotto è stata aggiornata alle più recenti novità normative, come nel caso dell'azienda che si trovi a dover affrontare una vertenza di lavoro con un proprio collaboratore pagato a voucher. È stata, inoltre, estesa la difesa penale anche alle violazioni in ambito fiscale e amministrativo. Introdotta, inoltre, la garanzia dell'impugnazione delle delibere assembleari per le società o gli studi professionali che si dovessero trovare ad affrontare delle controversie con il condominio dove ha sede l'attività. Se un'impresa, invece, si vede contestare il proprio operato da parte del cliente, la condizione aggiuntiva *vertenze con i clienti* fornisce la necessaria copertura: nella nuova formulazione il cliente può scegliere la versione con o senza il recupero dei crediti; inoltre, per le ditte che lavorano con l'estero, è anche prevista la possibilità di estendere la garanzia a tutta l'Unione Europea e alla Svizzera. Ancora, se un'impresa edile cui sono stati commissionati i lavori di ristrutturazione dei locali aziendali non esegue il lavoro nei termini pattuiti, la nuova versione della polizza offre la necessaria tutela all'assicurato.

La soluzione è declinata in tre linee di prodotto: una linea base (*classic*) per la difesa penale, e due linee che comprendono anche la copertura delle vertenze civili e contrattuali (*premium* e *top*). Per tutte le categorie di prodotto, il ventaglio dei massimali va da 20mila euro fino a 50mila euro per sinistro, senza limite per anno assicurativo. Anche dal punto di vista della tariffa, propone un *pricing* diversificato in base alla specifica attività esercitata dall'impresa. Infine, per tutte le linee di prodotto, il contraente ha la possibilità di selezionare l'opzione *decidi tu* che prevede una ulteriore riduzione tariffaria del 20%, con l'applicazione di uno scoperto del 20% sulle spese legali giudiziali. In caso di sinistro, si potrà decidere di non far applicare lo scoperto e di avere il massimale aumentato del 50%, semplicemente affidando la gestione della vertenza a un avvocato concordato con la compagnia.

Renato Agalliu

ED  
EditorialeDomus  
EDITORIALE DOMUS S.P.A. allo scopo di potenziare il proprio posizionamento nel settore assicurativo, ricerca per la  
DIVISIONE QUATTORRUOTE PROFESSIONAL,  
che offre prodotti e servizi al mercato professionale dell'automotive / autoriparazione / assicurazione  
un/una

### PROJECT MANAGER AREA ASSICURATIVA (Rif.: 1316-DPP)

Il candidato ideale, in possesso di laurea ad indirizzo tecnico/commerciale o cultura equivalente, deve aver maturato una consolidata esperienza nella gestione, all'interno di Società di assicurazioni e/o Società di consulenza in ambito assicurativo, di attività di claims management / supporto per l'ottimizzazione dei processi interni in ambito liquidazione sinistri auto.

Vanta un'ampia e consolidata rete di contatti con gli operatori del settore assicurativo (reti peritali, carrozzerie, network autoriparativi), con specifico riguardo all'area dei sinistri auto.

Possiede spiccate doti di leadership e autorevolezza, un forte orientamento a operare per risultati e un elevato standing relazionale.

Completano il profilo un'ottima conoscenza della lingua inglese e l'utilizzo dei più comuni pacchetti informatici in ambiente Office.

È gradita la residenza in zona.

La sede di lavoro è a Rozzano (MI)

Riferimento della posizione: **Rif.: 1316 - DPP**

Gli interessati, ambosessi (L.903/77), sono pregati di inviare un dettagliato curriculum vitae per e-mail, indicando nell'oggetto: il riferimento (Rif.) della posizione, l'attuale retribuzione lorda ed autorizzando al trattamento dei dati personali ai sensi del D. Lgs. 30 giugno 2003 n. 196.

Indirizzare a :  
Editoriale Domus S.p.A. - Direzione Risorse Umane  
Mail: [direzionepersonale@edidomus.it](mailto:direzionepersonale@edidomus.it)



# Insurance Review

Strategie  
e innovazione per  
il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica  
dinamica e immediata.  
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento  
dedicato ai professionisti del settore.

#33  
aprile 2016

INSURANCE  
REVIEW

Strategie e innovazione per  
il settore assicurativo

Abbonati su  
[www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)  
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Inviando un'email a [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it)

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo [www.insurancetrade.it/abbonamenti](http://www.insurancetrade.it/abbonamenti)
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

## 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)