



PRIMO PIANO

Generali, è boom degli utili

Il gruppo Generali ha migliorato quasi tutti i propri risultati nel 2013, raggiungendo un utile netto di 1,9 miliardi di euro, il migliore degli ultimi sei anni, a fronte di 94 milioni del 2012. Tenendo conto dei proventi delle dismissioni e della rivalutazione della quota in Bankitalia (290 milioni ante imposte), le svalutazioni straordinarie di Telco (-189 milioni), e di Bsi (-217 milioni), hanno avuto complessivamente un impatto trascurabile. Il risultato operativo sale a oltre 4,2 miliardi (+5,3%) dai 3,9 miliardi del 2012. Il patrimonio netto cresce del 4% a 19,7 miliardi dai 19 del 2012. Il dividendo per azione sarà proposto all'assemblea a 0,45 euro per azione, più che raddoppiato rispetto ai 20 centesimi del 2012. Il gruppo ha inoltre ridotto nel 2013 la propria esposizione sui titoli di Stato italiani, passando da 58,5 a 54,8 miliardi di euro, con un calo del 6%. Anche nell'anno in corso continueranno le vendite dei bond, "a scopo di diversificazione". Il ceo Mario Greco ha rivendicato la propria azione, spingendo sui risultati derivanti dalle dismissioni e dalla riorganizzazione del business. In quest'ottica rientra l'uscita da quasi tutti i patti di sindacato e la prossima uscita da Telco, che il manager prevede per giugno 2014 o febbraio 2015. Per un ampio approfondimento, clicca qui.

FA.

INTERMEDIARI

Salvare il fondo pensione è d'obbligo

L'Ania potrebbe contribuire con 700/800 milioni di euro, ma è prima di tutto un dovere degli intermediari riequilibrare Fpa. Ma non sarà facile trovare la formula magica per garantire la tenuta dell'istituto sul lungo periodo

Continuano le discussioni intorno alla situazione del **fondo pensione agenti**. Nonostante il dibattito si sia arroventato solo dopo la sospensione dei trasferimenti volontari, decisa dal cda di **Fpa** il 3 marzo scorso, il problema di tenuta è stato sollevato ciclicamente nel corso degli ultimi tre anni. Il fondo, attualmente operativo per più di **15 mila unità** (ma che potrebbe estendersi a un potenziale numero di agenti che supera le **25 mila**) in questi anni ha sempre presentato un bilancio solido. Tuttavia, nuovi calcoli attuariali, l'allungamento della vita, i bassi tassi di interesse e uno scarso numero di nuove adesioni, hanno costretto il management a proporre un piano di riequilibrio che, tra le varie cose, prevede un impegno delle compagnie valutabile in 700/800 milioni di euro in dieci o quindici anni. **L'Ania** ci sta pensando, ma intanto, fa sapere il cda del fondo, i trasferimenti saranno bloccati "fino a quando non sarà adottato il piano di riequilibrio". Ovvero anche per mesi, perché da un lato le compagnie intendono valutare ogni aspetto di questo progetto (anche alla luce dei risultati dell'indagine **Antitrust** che potrebbe cambiare molte cose nel rapporto imprese e agenti) e dall'altro perché i sindacati, cioè **Sna, Unapass e Anapa** dovranno concordare i sacrifici da imporre agli intermediari. Tra i più critici c'è sicuramente il presidente di Anapa e del **gruppo agenti Generali, Vincenzo Cirasola**, che già dal 2012 aveva lanciato l'allarme sulla sostenibilità del fondo, quando questo era ancora presieduto da **Lucio Modestini**.



Presidente Cirasola, il cda del fondo pensione rassicura sulla stabilità del bilancio di gestione, ma Anapa propone di far analizzare i libri da un advisor. Perché non ritenete affidabili gli attuali revisori del fondo?

In primis, preciso che personalmente avrei tutto l'interesse a tacere, vista la mia *matura età*; tuttavia io rappresento numerosi giovani agenti che mi hanno dato fiducia e hanno ancora tanti anni di attività prima di andare in quiescenza, e sarebbe scorretto non fare un'analisi approfondita con esperti, continuando così a imbonirli o illuderli. Il consiglio di amministrazione di Fpa imputa il gravissimo disavanzo, pari a circa 800 milioni, vale a dire al 90% del patrimonio gestito, al passaggio da *gruppo aperto a gruppo chiuso*. In realtà, quest'ultimo, è solo uno dei fattori scatenanti. È risaputo che da anni il numero degli iscritti è in riduzione, e che l'età dei pensionati si è prolungata. Allo stesso modo, anche il rendimento degli investimenti non è in linea con i rendimenti medi del mercato finanziario. La qualità dell'informativa pubblica dei bilanci è assai tenue. Infine, anche i costi di gestione sono maggiori della *best practice* di mercato. Alla luce di questo, sarebbe corretto richiedere assoluta competenza e, soprattutto, terzietà rispetto agli organi in questione. Il rischio è che chi ha versato contributi per anni non incassi la relativa pensione, e che i nuovi iscritti stiano solo bruciando i contributi versati, magari frutto di sacrifici e di rinunce. (continua a pag.2)



**Seguici anche su
Facebook alla
pagina di
Insurance Connect
e su Twitter
@insurancetrade**



Vincenzo Cirasola, presidente Anapa

(continua da pag. 1)

Il piano per il riequilibrio prospettico, a detta del fondo, proporrà sacrifici agli agenti: Anapa pensa a una via alternativa per evitare che il peso ricada sugli iscritti?

Chiedere sacrifici può essere accettabile solo a fronte di un risanamento strutturale e non congiunturale. Il problema è evidenziato da un fattore scatenante, ma con radici molto profonde. Oggi stiamo cercando di limitare gli effetti di cause ben remote, ma già palesemente prevedibili. Ricordo che già nell'aprile 2012 scrissi per esternare le mie preoccupazioni su un disavanzo prospettico, che a quell'epoca era solo di 38 milioni di euro: venni prontamente minacciato dall'allora presidente di Fpa (Lucio Modestini, ndr) di essere denunciato per diffamazione e citato per danno di immagine.

Non può essere tradita la buona fede di migliaia d'iscritti che hanno versato in modo integerrimo i loro contributi. Sarebbe opportuno ripartire da una corretta *asset allocation* e verificare se questa non possa comportare perdite, anche ingenti, in un futuro non lontano.

Ci sono delle responsabilità del management e del cda del fondo pensione? Pensate debba essere cambiata la governance?

È necessario inserire professionalità di caratura, che siano indipendenti rispetto agli iscritti. Andare da un medico amico non sempre, anzi quasi mai, giova alla salute del paziente. Non è intenzione di Anapa fare processi: occorre fare in modo che la *governance* esprima in modo corretto, serio, competente e, soprattutto, trasparente l'interesse degli iscritti, dando continua e chiara informativa a questi ultimi. Franca-mente, con tutto il rispetto sul piano personale, non si può affidare l'amministrazione e la gestione di 900 milioni di euro a colleghi agenti, o ex agenti, senza competenze specifiche o, addirittura, che hanno titoli di studio di scuola media inferiore, unicamente perché rispondenti a una logica di assegnazione di posti in una lista chiusa, predisposta da una sola organizzazione sindacale.

In questo contesto, quale potrebbe essere il ruolo del gruppo agenti Generali?

Il gruppo agenti Generali, uno dei più importanti del mercato, esprime, come tanti altri, una lunga tradizione di compattezza al suo interno e di profili di competenza all'e-

sterno. Non è possibile pensare di procedere in modo unilaterale, dopo avere palesato un problema enorme in maniera banale, senza coinvolgere i gruppi agenti, che devono avere la possibilità di indicare, nell'interesse generale, quali possano essere le vie per il risanamento del fondo. Al termine dell'ultimo consiglio direttivo del gruppo che presiedo, dopo aver ascoltato la relazione del direttore generale e dell'attuario del Fpa, è stato deliberato (34 favorevoli e un contrario) di volere contribuire a un reale salvataggio del fondo, in modo strutturale e non congiunturale, prevedendo un concreto *turnaround*, con un cambio di governance e l'inserimento di advisor, in rappresentanza anche dei gruppi agenti. Il gruppo agenti Generali, come anche altri, risentirebbe notevolmente del danno reputazionale conseguente al default di Fpa. Proprio per la tutela di questo valore immateriale, cioè il credito dell'agente professionista di assicurazione, non si possono imporre soluzioni che non siano oggetto di condivisione corale di tutti i sindacati agenti e dei principali gruppi rappresentati. Sia chiaro a tutti che gli agenti di assicurazione sono condannati a salvare il fondo; altrimenti con quale coraggio andremo a proporre un *Pip* a un nostro cliente?

Fabrizio Aurilia

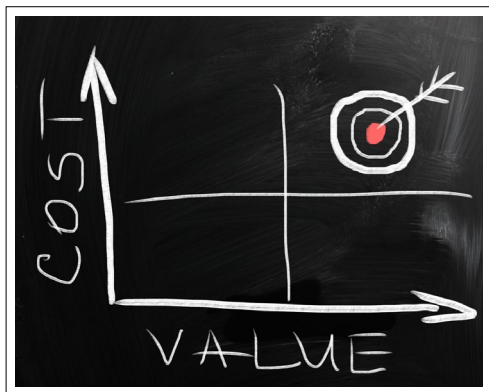


Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade

PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT



Franchigia



La franchigia è quella parte di danno che rimane a carico dell'assicurato e che per ciascun sinistro liquidabile viene dedotta dall'indennizzo.

Esistono diversi tipi di franchigia:

La **franchigia assoluta** è l'ammontare

del danno indennizzabile che rimane sempre a carico dell'assicurato e viene dedotto dall'indennizzo.

In pratica, se il danno è quantificato in 500 euro e la franchigia assoluta è pari a 200 euro, l'importo indennizzato per ciascun sinistro sarà pari a 300 euro.

La **franchigia relativa** è l'importo che viene detratto dall'indennizzo, solamente se inferiore o uguale al danno indennizzabile; essa, però, decade una volta che tale importo viene superato.

Si tratta di una franchigia che viene applicata per assicurarsi che non siano risarcibili quei danni di lieve entità, che per la loro frequenza di accadimento rischiano di aggravare eccessivamente il rapporto sinistri a premi della polizza. Nel contempo, però, viene assicurato il risarcimento integrale dei danni veramente importanti, che possono causare un pregiudizio reale all'assicurato.

Per esempio, a fronte di una franchigia relativa di 1.000 euro e di un danno di 800 euro, l'importo risarcibile resterà interamente a carico dell'assicurato.

Invece, con la medesima franchigia di 1.000 euro, ma a fronte di un danno pari a 1.200 euro, il risarcimento sarà pari all'intero importo del sinistro.

La **franchigia aggregata** è l'ammontare fino alla concorrenza del quale l'assicurato assume a suo carico il pagamento di tutte le somme liquidate per i sinistri pagabili in un determinato periodo assicurativo annuo. Una volta che il totale dei risarcimenti pagati avrà esaurito la franchigia aggregata, l'assicuratore risponderà integralmente delle ulteriori somme liquidabili.

In poche parole, se viene pattuita una franchigia aggregata annua di 100 mila euro, ogni sinistro risarcibile ai sensi di polizza verrà sostenuto dall'assicurato fino alla concorrenza di tale somma. Una volta esaurito l'importo di 100 mila euro, sarà l'assicuratore a sostenere per intero ogni ulteriore sinistro indennizzabile.

Le possibilità di risparmio

L'applicazione della franchigia viene generalmente accettata dall'assicurato per diminuire l'impatto del rischio e ottenere un premio assicurativo più basso.

Per questa ragione, il premio di polizza risulta normalmente inferiore nelle polizze con franchigia assoluta e più alto in quelle con franchigia relativa o aggregata.

Nel primo caso l'importo stabilito rimane sempre e comunque a carico dell'assicurato, mentre nel secondo, qualora il danno superasse la soglia della franchigia relativa o aggregata, il risarcimento sarebbe interamente a carico della compagnia e l'assicurato non pagherebbe più nulla.

Qualora la franchigia aggregata fosse particolarmente cospicua, però, il risparmio rispetto al premio di polizza altrimenti dovuto potrebbe anche essere determinante per l'assicurato, soprattutto nei casi in cui la polizza fosse soggetta a una frequenza di sinistri molto elevata.

In caso di assicurazione Rc

C'è da rilevare che, nell'ambito dell'assicurazione della responsabilità civile, la franchigia non è opponibile al terzo danneggiato. Com'è noto, ad esempio, nella responsabilità civile per la circolazione di veicoli, il danneggiato può direttamente chiamare in causa la compagnia assicurativa ed essa sarà tenuta a risarcirlo integralmente, indipendentemente dall'esistenza della franchigia. Sarà poi l'assicuratore a pretendere di essere rimborsato dall'assicurato per la parte di danno relativa alla franchigia applicata, riscuotendola a posteriori.

A questo proposito, si diffondono sempre più contratti di assicurazione della responsabilità civile che prevedono accordi in virtù dei quali l'assicuratore paga il danno a terzi per intero e

l'assicurato si impegna a restituire la franchigia, dietro presentazione di apposita quietanza da parte dell'assicuratore.

Da notare infine come la franchigia, espressa sempre come cifra fissa, non vada confusa con lo *scoperto*, che rappresenta invece una percentuale dell'indennizzo dovuto a termini di polizza.



Cinzia Altomare,
Gen Re

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 13 marzo di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012



L'INNOVAZIONE PER CRESCERE

Valorizzazione delle informazioni, dei canali distributivi e dell'offerta assicurativa.
Da qui partono le strategie per lo sviluppo del settore e per una nuova relazione con il cliente

Milano, 19 marzo 2014 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

insurance Trade®
WWW.INSURANCETRADE.IT

INSURANCE REVIEW®

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.00 - **Innovazione: come ridisegnare l'industria e la sua profittabilità**
Massimiliano Sodano, principal di Boston Consulting

10.00 - 10.30 - **Customer centric experience**
Valeria Sandei, amministratore delegato di Almaviva Gruppo Almaviva

10.30 - 11.00 - **L'innovazione secondo Generali Italia**
Intervista a Bruno Scaroni, chief distribution officer

11.00 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 12.00 - **Detector: la nuova frontiera nel contrasto alle frodi assicurative**
*Giovanni Campus, direttore generale di Msa Multi Serass;
Andrea Guerra, managing director di Kube Partners*

12.00 - 13.00 - **TAVOLA ROTONDA: Tecnologia e canali distributivi**
Dai provvedimenti legislativi alla capacità di rimettersi in gioco
Intervengono:
*Mauro Giacobbe, amministratore delegato di Facile.it
Marianna Petitta, responsabile sviluppo business danni di Groupama Assicurazioni
Michele Quaglia, responsabile sviluppo rete di Reale Mutua
Marco Rossi, head of sales & marketing di D.A.S.
Carlo Scarbolo, responsabile Sviluppo business e Crm, Società Cattolica di Assicurazione*

13.00 - 13.50 - **Lunch**

13.50 - 14.00 - **Le nuove frontiere della ricerca**
Ferdinando Boschi, managing director di Art

14.00 - 14.30 - **Come cambia l'offerta assicurativa**
Massimiliano Maggioni, partner di Excellence Consulting

14.30 - 15.00 - **Conoscere il cliente significa anticiparne i bisogni assicurativi**
Sonia Grieco, sales & marketing manager Previnet

15.00 - 15.30 - **L'innovazione verso nuovi target di clientela: l'importanza della specializzazione e del servizio**
Maurizio Ghiloso, amministratore delegato di Dual Italia

15.30 - 16.00 - **Big Data, la rivoluzione a portata di business**
Gianluca Verraz, Technology Center Director, RGI Group

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: L'innovazione nei prodotti Auto, danni e vita**
Così cambia la relazione con il cliente
Intervengono:
*Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Enrico Cavallari, direttore marketing e digital business di Axa Assicurazioni
Roberto Felici, direttore marketing di Allianz Italia
Vittorio Pini, responsabile prodotti danni di UnipolSai
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Luca Sina, direttore vendite rete agenti Zurich*

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo

