

## PRIMO PIANO

### Generali, cala l'utile netto

Generali realizza nel primo semestre 2016 un utile netto pari a 1,2 miliardi di euro, in calo del 9,9% rispetto allo stesso periodo del 2015. Tuttavia batte comunque le attese degli analisti che prevedevano il dato a 1,1 miliardi.

Il risultato operativo si attesta a 2,5 miliardi, con un calo del 10,5% a causa delle maggiori svalutazioni e dei minori profitti di realizzo, date le attuali condizioni dei mercati finanziari tra tassi ai minimi e volatilità. A seguito dei risultati, il titolo ha iniziato a correre a Piazza Affari. Gli analisti giudicano molto buona la performance dell'utile netto, a 590 milioni, fatto segnare nel secondo trimestre: il dato è comunque in flessione del 5,7%, ma molto migliore del consensus.

Per quanto riguarda la raccolta, il totale dei premi è stato pari a 37 miliardi, in calo del 2,1%, con una crescita del ramo danni (+1,3%) e un calo del segmento vita (-3,5%). I risultati tecnici sono buoni, con il combined ratio danni al 92,3%, che migliora di 0,3 punti percentuali, e il margine tecnico vita, al netto delle spese di gestione assicurativa, che aumenta del 49%. Il ceo, Philippe Donnet, ha confermato i target e ha anche annunciato che Generali investirà circa 200 milioni di euro nel nuovo fondo Atlante. Per un approfondimento, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Assicurarsi vuol dire anche proteggere il paesaggio

**Il tema di tutti i danni connessi con il deterioramento del territorio resta un nodo irrisolto del mercato assicurativo italiano. Secondo Giovanni Ammirata, agente Generali Italia di Palermo, anche gli agenti devono contribuire ad affrontare il problema**



Giovanni Ammirata

Appare improcrastinabile una maggiore diffusione delle coperture danni per famiglie e imprese: basti pensare che in Emilia, su circa 13 miliardi di euro di danni da terremoto, solo 700 milioni erano coperti. Anche gli intermediari, in questo senso, possono svolgere un ruolo importante, secondo **Giovanni Ammirata**, agente **Generali Italia** di Palermo dal 1993, e vice presidente della sezione provinciale **Sna**.

Ma oltre alle questioni riguardanti l'assicurazione danni, anche il tema dell'educazione al risparmio e ai buoni investimenti rientra nelle prerogative dell'intermediazione di qualità. Occorre quindi essere un intermediario qualificato e sempre aggiornato. Ammirata, per questo, dedica parte del proprio tempo alla formazione, tanto da essere componente della commissione nazionale formazione di **Sna**. È lui che organizza, da oltre dieci anni, il corso di preparazione all'esame **Ivass** per l'iscrizione al registro unico degli intermediari assicurativi.

**Proteggere il patrimonio paesaggistico da danni ambientali e rischi catastrofali, mentre avanza anche il clima tropicale. Tema di grande valenza sociale, che implica possibili opportunità commerciali: importante problema sul quale gli intermediari dovrebbero riflettere. Qual è il suo pensiero?**

L'argomento è complesso, ed è oggetto di convegni e attività da parte di molte organizzazioni non governative che cercano di incidere in maniera significativa sulla protezione del patrimonio paesaggistico. Se da una parte le istituzioni nazionali e locali, con qualche buon esempio, cercano di attuare una politica per elaborare piani territoriali e urbanistici in linea con gli impegni presi (dall'Italia con la ratifica della convenzione europea del paesaggio), dall'altra i cittadini devono partecipare attivamente, come atto di una sana gestione del paesaggio, chiave del benessere individuale e sociale. Una recente pubblicazione indica l'Italia come l'ottavo Paese al mondo, e il primo in Europa per rischiosità in tema di eventi naturali; basti pensare che insieme a Stati Uniti e Cina abbiamo il primato dei danni economici da catastrofi naturali. Il costo sociale *ex post* è diventato elevatissimo. Consideriamo il caso del sisma che ha colpito l'Emilia Romagna, che ha interessato 230 mila famiglie su un'area di 2.200 chilometri quadrati, con danni stimati di circa 13 miliardi di euro, di cui 700 milioni coperti dal mercato assicurativo: appare improcrastinabile una maggiore diffusione delle coperture assicurative per le famiglie e le imprese. Noi agenti di assicurazione, avendo una forte interazione con il territorio e una diffusione capillare, possiamo svolgere un ruolo socioeconomico rilevante.

**Da anni c'è la necessità di spingere pubblico e privato a risolvere la situazione. Si riuscirà, a suo parere?**

I danni catastrofali di origine naturale sono certamente un'emergenza da non sottovalutare, ma a questi dobbiamo aggiungere i rischi catastrofali di origine umana: mi riferisco ai danni ambientali, come quello da inquinamento. Una non corretta gestione dei rifiuti da parte delle autorità locali, cui si aggiungono le attività criminali, hanno prodotto delle vere bombe ecologiche con pesanti ripercussioni sia sulle persone, con l'aumento dei casi con rilevanza sanitaria, sia sulle imprese, con danni di natura reputazionale ed economica. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Bisognerà colmare un gap tra i rischi che corrono le persone e le imprese, e le attuali coperture assicurative offerte dalle compagnie. Oltre che superare il falso concetto di considerare una tassa la copertura assicurativa obbligatoria a tutela del patrimonio immobiliare.

**In Italia e in Europa si comincia a comprendere l'importanza dei bisogni di risparmio e investimento, ma anche di protezione, sull'intero ciclo di vita. Avremo una classe dirigente, in Italia, capace di scongiurare il pericolo che il risparmiatore finisca nelle mani di speculatori?**

Circa 2500 anni fa Aristotele scriveva che ogni popolo ha il governo che si merita. Spetta al popolo scegliersi la classe dirigente capace di gestire anche problematiche di natura finanziaria legate al risparmio. La storica mancanza, da parte del popolo italiano, di una cultura finanziario-assicurativa è anche fonte del problema. Penso che con un'adeguata formazione, iniziando dalle scuole e quindi dalle famiglie, si potrebbe ridurre drasticamente il rischio di rimanere vittima di speculatori.

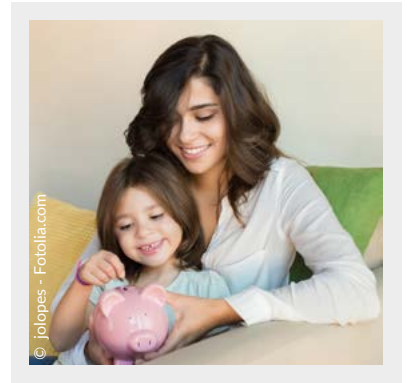
**Sono trascorsi quasi due anni dalla legge che autorizza gli intermediari a collaborare tra loro. L'accordo siglato tra il Gaat e l'Associazione agenti Allianz è un fatto di grande importanza per il mercato dell'intermediazione. Lei, da componente di Sna, cosa ne pensa?**

Sna ha accolto come una conquista la legge che autorizza gli intermediari assicurativi a collaborare tra loro, ma il dibattito sull'argomento è ancora molto acceso per la presenza di interessi divergenti. Recentemente Sna ha organizzato a Milano un interessante convegno dove sono stati presentati i risultati quantitativi e qualitativi sull'applicazione della legge. Nella sua relazione, la presidente dell'Ania, **Maria Bianca Farina**, ha riferito che il 78,6% della raccolta premi danni è ascrivibile agli agenti: ecco un dato di grande importanza da tenere presente durante le relazioni industriali con le compagnie assicurative.

**L'integrazione tra reti nel mondo di Generali Italia, valutata alla luce della sua esperienza professionale, sarà un problema? Ritieni che questo risultato si raggiungerà facilmente o è ancora tutto in salita?**

Un grande scrittore cileno, Luis Sepulveda, ha scritto che un popolo senza memoria è un popolo senza futuro. La storia che ha ogni agente, qualunque sia il cammino che lo ha portato oggi in Generali Italia, è utile alla costruzione del futuro della nuova compagnia. Un'integrazione di queste dimensioni vive particolari momenti di confronto, anche forti, che devono essere vissuti nell'interesse reciproco, per raggiungere i risultati programmati dall'impresa, mantenendo, ovvero migliorando, gli accordi commerciali economici con la rete degli agenti. Con il buon senso, unito a un'elevata professionalità, si potrà centrare l'obiettivo della piena integrazione, avendo sempre chiaro che, se da una parte il mercato finanziario-assicurativo valuterà il risultato finale, dall'altra bisogna mantenere lo standard elevato di servizio cui è abituato il cliente di Generali attraverso nuove soluzioni assicurative in linea con le richieste degli agenti.

Carla Barin



## Buone vacanze da Insurance Connect

### Ecco tutte le date della nostra estate

Anche quest'anno è arrivato per **Insurance Connect** il momento delle vacanze estive. Ecco un po' di date per darci appuntamento.

La redazione non sarà operativa da lunedì prossimo (primo agosto) fino a domenica 28 agosto.

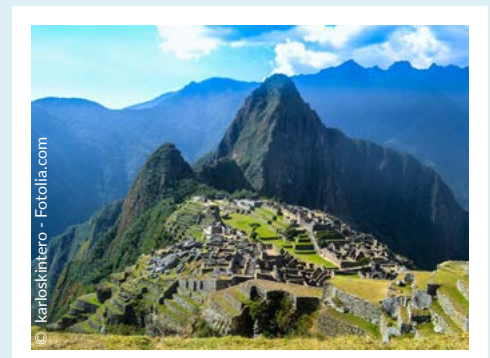
Il sito [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) tornerà a essere aggiornato lunedì 29 agosto, mentre già da giovedì primo settembre riprenderà l'invio della newsletter settimanale.

**Insurance Daily**, il quotidiano del settore assicurativo, tornerà a comparire nelle vostre caselle email lunedì 12 settembre.

Su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it), per l'intera pausa estiva, saranno comunque disponibili tutti i contenuti: per rivedere interviste, servizi, approfondimenti e i dati della stagione.

Un grazie a tutti i lettori per la vostra costante attenzione.

Buone vacanze, con tanto divertimento ma anche tanto riposo.



## WORKSHOP

## Solvency II al centro del workshop di Insurance Connect e Dla Piper

Alla luce della nuova direttiva comunitaria, il 15 settembre a Milano si terrà un evento sulle prospettive del nuovo contesto normativo



Gli investimenti e le riserve tecniche, le opportunità e i profili regolamentari, in ambito *Solvency II*. Questi i temi al centro dell'interessante workshop organizzato da **Insurance Connect** e **Dla Piper**, in programma a Milano il 15 settembre, presso la sede dello studio legale in via della Posta 7. L'inizio dei lavori, è previsto alle 9.30

Alla luce delle nuove disposizioni del *d.lgs. 74/2015*, che ha modificato il Codice delle Assicurazioni in attuazione della direttiva *Solvency II*, e il più recente Regolamento **Ivass 24/2016**, il convegno si propone di evidenziare le caratteristiche principali del nuovo contesto normativo/regolamentare attraverso il con-

fronto tra compagnie e operatori finanziari per comprendere le opportunità e le criticità del nuovo quadro, con particolare riguardo alle imprese assicurative medio-piccole. Il workshop si rivolge quindi a specifiche figure quali amministratori delegati, direttori generali, direttori finanziari e general counsel di compagnie assicurative e società di intermediazione finanziaria.

Più nel dettaglio, tra le tante tematiche in agenda, vi è il principio della *persona prudente*, secondo le recenti disposizioni anche in un'ottica di confronto con il precedente Regolamento Ivass n. 36. Il dibattito verterà, inoltre, sulle politiche in materia di investimenti e ruolo degli organi aziendali; sul sistema dei controlli interni e gestione dei rischi relativi agli investimenti. Verrà poi affrontato il tema della sicurezza, qualità, liquidità e redditività degli investimenti; passando per la ridefinizione dei processi e del flusso informativo: accuratezza, completezza e pertinenza dei dati. E ancora, saranno vagliati gli strumenti finanziari derivati, obblighi di copertura e *collateralizzazione*, e gli attivi a copertura delle riserve tecniche. A chiudere i lavori, intorno alle 14, una panoramica sui nuovi scenari di investimento nell'ambito del mercato dei capitali.

Per iscriversi all'evento si può inviare una email a [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it) oppure effettuare l'iscrizione online su [www.insuranceconnect.it](http://www.insuranceconnect.it) compilando l'apposito modulo nella sezione Convegni.

**Renato Agalliu**



In collaborazione con:



## SONDAGGIO: Distribuzione Assicurativa 2016

Sei un Agente o un Collaboratore (sezioni A ed E del RUI)?

Per partecipare al sondaggio

[clicca qui](#)

# 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.

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)