

PRIMO PIANO

Groupama, cambio al vertice

Cambio al vertice di Groupama Assicurazioni: il nuovo amministratore delegato è Charles de Tinguy, in sostituzione di Dominique Uzel, mentre il nuovo direttore generale è Yuri Narozniak.

63 anni, de Tinguy, ha una lunghissima esperienza nel gruppo francese con incarichi dirigenziali internazionali in vari Paesi, tra cui anche in Italia nel periodo che va dal 1994 all'acquisizione di Nuova Tirrena nel 2007. Mentre Uzel tornerà a dedicarsi interamente al ruolo di direttore internazionale, a cui fanno capo gli 11 Paesi del perimetro.

Le nomine sono avvenute nel corso del cda del 22 settembre, proseguito con l'approvazione dei risultati semestrali. Buona la redditività, con l'utile netto cresciuto del 10,2% rispetto ai sei mesi dello scorso anno, portandosi a quota 25,9 milioni di euro. Migliora (1,2 punti) anche il combined ratio danni (94,5%). In una nota, la compagnia spiega che "in uno scenario generale di contrazione dei premi assicurativi, il giro d'affari complessivo si è attestato a 747 milioni di euro, in calo del 13% rispetto all'analogo periodo dello scorso anno e leggermente al di sotto delle previsioni sull'anno. Tale riduzione - osserva Groupama - va attribuita a una scelta strategica effettuata dalla compagnia nel settore vita, oltre che, per quanto riguarda il settore danni, alla riduzione dei premi auto".

Beniamino Musto

RICERCHE

Come usare la riassicurazione in modo non tradizionale

Gli assicuratori stanno integrando sempre di più nei piani strategici e di crescita a lungo termine il riassicuratore: le soluzioni personalizzate sono utili per migliorare il processo di risk management, gestire fusioni e acquisizioni, cambiamenti normativi e anche provare nuovi mercati

La domanda di soluzioni assicurative e riassicurative non tradizionali sta aumentando, secondo quanto ha potuto verificare **Swiss Re** attraverso il suo ultimo studio, dal titolo *Strategic reinsurance and insurance: the increasing trend of customised solutions*.

Il report del colosso svizzero della riassicurazione, si concentra sull'utilità e sull'aumento nel mercato di soluzioni assicurative e riassicurative personalizzabili e non tradizionali. I programmi di riassicurazione strategici sono progettati per fornire protezione dai rischi in modo più efficiente, così da aiutare gli assicuratori a ottimizzare la struttura, migliorare i rendimenti e ridurre al minimo i costi del capitale.

Soprattutto gli assicuratori tradizionali integrano sempre di più la riassicurazione nei loro piani strategici e di crescita a lungo termine: soluzioni personalizzate e strategiche sono utilizzate anche per gestire le situazioni complesse, come fusioni e acquisizioni, cambiamenti dei regimi normativi, o riposizionamenti di mercato.

L'INNOVAZIONE PER SCENARI COMPLESSI

Gli assicuratori e le grandi corporation sono diventate più sofisticate nella gestione del capitale e dei rischi connessi: non è raro, per esempio, che l'acquisto di assicurazioni per le aziende e riassicurazioni per le compagnie sia centralizzato rispetto alle varie aree di attività e alla distribuzione territoriale. Uno sviluppo di questo genere, sottolinea Swiss Re, lo si deve soprattutto al progressivo consolidamento del settore assicurativo, alla globalizzazione dei rischi, alle innovazioni tecnologiche e, appunto, alle riforme regolamentari.

In conseguenza di questa tendenza, le strategie stanno mutando. Per esempio, c'è una richiesta sempre maggiore di limiti assicurativi più alti oppure si va verso una *retention* superiore per alcuni rischi. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE REVIEW su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua da pag. 1)

Spesso è richiesta la sostituzione dei contratti su base locale con soluzioni complesse e di maggior portata. Questo va di pari passo con una crescente necessità di strumenti assicurativi e riassicurativi su misura, che sappiano affrontare situazioni uniche: in questi casi l'arma dell'innovazione, sottolinea Swiss Re, può aiutare a soddisfare le esigenze specifiche dei clienti.

SI DEVE AMPLIARE L'ASSICURABILITÀ DEI GRANDI RISCHI

Trasferire i rischi, oggi, è un lavoro diverso da prima. L'uso delle soluzioni assicurative e riassicurative si sta evolvendo attraverso tre aspetti diversi e più ampi. Il primo è la scelta di soluzioni strutturate, progettate per aumentare l'efficienza, combinando molteplici rischi e *trigger* interdipendenti.

Il trasferimento del rischio è concentrato sulla distribuzione congiunta (quasi consortile) di tutti i rischi in portafoglio: la cosa contribuisce ad ampliare l'assicurabilità anche dei rischi più complessi difficili e diventa parte di un processo di *risk management* più integrato. Questa strategia può fornire una buona capacità per far fronte ai rischi catastrofici che rappresentano una sfida per i *carrier* riassicurativi più piccoli.

I vantaggi di un piano di trasferimento del rischio simile sono stati dimostrati dal recente caso uruguayano di un programma statale per l'acquisto di un'assicurazione combinata contro la siccità e gli alti prezzi del petrolio. La soluzione assicurativa è riuscita a proteggere le aziende energetiche contro la volatilità degli utili e i consumatori contro il rischio di alti prezzi dell'energia elettrica.

RIASSICURARE PER AUMENTARE LA REDDITIVITÀ

Il secondo uso non tradizionale della riassicurazione ha lo scopo di affrontare i problemi di gestione del capitale. La gestione del costo e dell'efficienza del capitale è diventata sempre più importante nell'attuale ambiente caratterizzato da bassi rendimenti e bassa crescita: la riassicurazione, sostengono gli analisti di Swiss Re, può sostituire il capitale tradizionale e aumentare la redditività. Soluzioni di *corporate finance* in cui è compresa la riassicurazione hanno l'obiettivo di liberare capitali bloccati e monetizzare i futuri flussi di cassa, attesi per gli affari a lungo termine.

Infine, il terzo modo per usare soluzioni riassicurative personalizzate e non tradizionali è quello che consente all'assicuratore che cede il rischio di ottenere obiettivi strategici e di crescita a lungo termine.

Nel settore vita, per esempio, i contratti di riassicurazione possono essere orientati ad aiutare l'assicuratore a fare fronte a spese elevate e flussi di cassa negativi associati alla crescita del *new business*. Nel ramo danni, invece, sostenere la crescita attraverso la riassicurazione significa essere più focalizzati sulla flessibilità del capitale per migliorarne l'efficienza: in questo senso, la compagnia che cede il rischio può anche beneficiare di competenze tecniche e di mercato del riassicuratore.

IL SUCCESSO PASSA DALLA COLLABORAZIONE

Le soluzioni riassicurative illustrate dallo studio *Sigma* possono essere modificate e combinate per soddisfare le esigenze specifiche del singolo cliente: dalle operazioni di M&A a quelle per mitigare gli impatti dei cambi della normativa, passando per le catastrofi naturali.

Ad ogni modo, precisa Swiss Re, le operazioni di successo si basano sempre su uno stretto coordinamento tra tutte le parti interessate, tra questi l'assicuratore, il riassicuratore, il broker e le Autorità.

Ma non basta: una serie di fattori contribuiscono a un accordo di successo per una riassicurazione strategica. Occorrono obiettivi chiari, collaborazione tra il management del riassicuratore e quello dell'assicuratore, l'esperienza dei *deal team*, relazioni a lungo termine, il rispetto delle *best practice* fiscali e di conformità alle normative e, infine, una comunicazione trasparente tra tutti gli stakeholder impegnati nell'operazione.



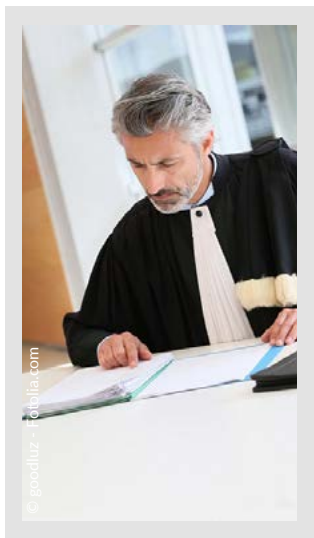
Fabrizio Aurilia



NORMATIVA

Quando i rischi sono diversi

In caso di responsabilità professionale, la giurisprudenza ritiene valida la clausola che limita la copertura alle attività tipiche di quel determinato esercizio, escludendo la protezione per le altre legate a fatti ritenuti straordinari



In numerose sentenze, gli ermellini hanno escluso il carattere vessatorio delle clausole volte a delimitare il rischio assicurativo. Ed è stato più volte ribadito che il contratto assicurativo è individuato anche dal disposto degli artt. 1882 e 1905 c.c., i quali prevedono quale suo elemento essenziale, i limiti dell'obbligazione indennitaria dell'assicuratore, rimettendo all'autonomia privata la concreta determinazione di tali limitazioni. Così, è da negarsi che rientrino nella copertura assicurativa della colpa professionale, fatti *straordinari* non rientranti nell'alveo della normalità.

Ad esempio, con riferimento alla copertura professionale del medico ginecologo, è stata ritenuta lecita e meritevole di tutela la possibilità di escludere dal rischio coperto dalla polizza, le attività relative alle tecniche di fecondazione assistita, non rientrando queste, nelle attività *ordinarie* di un medico ginecologo.

Nel caso di specie, il giudice di merito ha considerato come esclusa dalla copertura l'attività di consulenza e assistenza di procreazione assistita, in quanto dal complessivo tenore formale delle clausole non risultava "in modo chiaro e univoco la concreta estensione e portata del rischio assicurato".

Un perimetro per le coperture

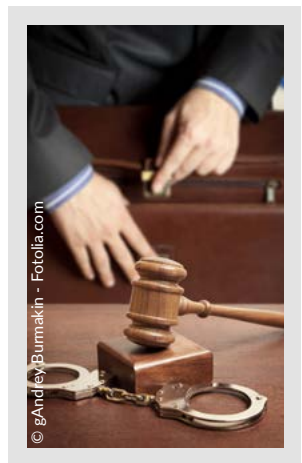
Inoltre, secondo il giudice, l'attività di fecondazione in vitro, non essendo specificamente regolamentata da norme cogenti, comporterebbe un rischio non calcolabile facilmente in sede di assunzione. Con la conseguenza che i contratti assicurativi dell'attività professionale del ginecologo non possono essere estesi sino a comprendere un'attività, quale la fecondazione in vitro, che presenta "rischi peculiari, caratteristici e ancora emergenti".

Il Tribunale ha ulteriormente ritenuto che "in mancanza di una espressa disciplina normativa" la stessa non possa "ritenersi implicitamente inclusa nell'usuale attività del ginecologo", richiedendo, del resto "una complessa attività posta in essere da distinte figure professionali, quelle del medico e del biologo". Nel caso di specie, poi, le parti contraenti, nel circoscrivere il rischio assicurativo, non si erano limitate a individuare l'attività del medico specialista in ginecologia, ma avevano fissato un ulteriore elemento specializzante costituito dalla espressione "che effettua interventi chirurgici", che riduceva ancora di più l'ambito di operatività della garanzia assicurativa, "limitandola a quell'attività del ginecologo caratterizzata da interventi chirurgici".

Una specifica estensione per i casi particolari

Tale clausola ha, dunque, escluso che potesse sussumersi l'attività di fecondazione in vitro, non essendo questa "caratterizzata da interventi chirurgici, che debbono necessariamente e normativamente essere eseguiti dal ginecologo", l'inseminazione artificiale. Che è dunque da considerarsi come costituente un rischio *diverso* (e magari più gravoso) escluso dalla ordinaria copertura assicurativa. Del resto, alcune compagnie prevedono una specifica estensione, con espressa pattuizione e pagamento di sovrappremio, includendo le tecniche di Pma.

In definitiva, qualora si volesse fornire protezione in tema di responsabilità professionale, sarà valida ed efficace la clausola volta a delimitare l'estensione del rischio alle attività tipiche di quella determinata professione, escludendo la protezione per le altre.



Avv. Giorgio Grasso,

PhD of counsel studio legale Simmons & Simmons LLP

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

Convegno

COSÌ CAMBIA LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

5 OTTOBRE 2016 ● MILANO ○ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61 ● 9.00 - 17.30

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Daily*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa
Compagnie e intermediari, insieme per le sfide future della distribuzione assicurativa
Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting
Giorgio Lolli, manager mercato finanza Scs Consulting

09.50 - 10.10 - **IDD2: così cambia la distribuzione assicurativa**
Chiara Cimorelli, legal director Dla Piper Studio legale e tributario

10.10 - 10.30 - **La centralità degli agenti (secondo Aviva Italia)**
Video - Phil Willcock, ceo Aviva Italia
Andrea Amadei, chief operating officer & retail director Aviva Italia
Pierangelo Colombo, presidente Gruppo agenti Aviva

10.30 - 10.50 - **Crescere con gli intermediari**

10.50 - 11.10 - **Il nostro punto di vista sull'assistenza, tutela legale e assicurazione viaggio per intermediari**
Stéphane Coulot, ceo AXA Assistance Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA: **Obblighi, opportunità e prospettive della rete agenziale**
Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Ania
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa Rete ImpresAgenzia
Claudio Demozzi, presidente Sna
Stefano Gentili, chief marketing e distribution officer Generali Italia
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive UnipolSai

13.00 - 13.10 - Q&A

13.10 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 15.00 - TAVOLA ROTONDA: **Gli intermediari tra direttive, tecnologia e proposte assicurative**
Alessandro De Felice, presidente Anra
Luca Franzini de Luca, presidente Aiba
Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia
Luigi Viganotti, presidente Acb

15.00 - 15.20 - **Sinistri: come gestire l'emergenza e la fase di risanamento**
Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

15.20 - 15.40 - TAVOLA ROTONDA: **Creare valore per le agenzie: il ruolo dei gruppi agenti**
Umberto D'Andrea, presidente Associazione Agenti Allianz
Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali An
Enrico Olivieri, presidente Gruppo agenti Zurich e vice presidente Anapa Rete ImpresAgenzia

15.40 - 16.00 - **L'importanza della specializzazione**
Antonio Sacchi, country manager per l'Italia di Liberty Specialty Markets

16.00 - 17.15 - TAVOLA ROTONDA: **Come sviluppare nuovo business per compagnie e canale agenziale**
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing gruppo Cattolica
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei al Bipar
Marco Oddone, responsabile marketing & distribution Alleanza Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Federico Serrao, vice presidente Ga.Gi
Sergio Sorgi, vice presidente Progetica

Sponsor:



IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ DI INSURANCE CONNECT

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo