

PRIMO PIANO

Risparmio, aprile positivo

Crescono, ma non come a marzo, gli afflussi di capitali all'industria del risparmio gestito nel mese di aprile. La raccolta netta si ferma a 9,029 miliardi di euro, in diminuzione rispetto ai 10,1 miliardi del mese precedente. Secondo i dati diffusi da Assogestioni, crescono le gestioni collettive (+7,1 mld rispetto al +5,2 mld di marzo), mentre le gestioni in portafoglio passano dal +4,9 miliardi del mese precedente a un più contenuto +1,9 miliardi. Il dato cumulato per il 2017 si attesta a circa 40 miliardi di euro, contro i 29,9 miliardi dello stesso periodo del 2016. Il patrimonio del risparmio gestito rimane stabile a 1.984 miliardi di euro. A trascinare la raccolta nel mese di aprile sono soprattutto i fondi aperti, la categoria più rilevante in termini di raccolta: il saldo è positivo per 7,15 miliardi di euro (5,1 miliardi a marzo), con crescita generalizzate nell'obbligazionario (+3,3 mld), nei flessibili (+1,6 mld) e nei bilanciati (+1,2 mld). Intesa Sanpaolo registra la performance migliore, con una raccolta netta complessiva positiva per 2,1 miliardi di euro e un patrimonio in gestione di 381,7 miliardi. Resta più alto, tuttavia, il patrimonio del gruppo Generali che, grazie a un saldo positivo per 1,54 miliardi di euro, si attesta ora a 463,3 miliardi.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Se le polizze sono delle compagnie, i clienti sono degli agenti

Le associazioni di categoria, sia a livello aziendale sia a livello nazionale, hanno un'enorme responsabilità: quella di indicare ai colleghi la strada migliore per rimanere ancora protagonisti nella relazione con l'assicurato. Ne è convinto il presidente di Ius Associati, Fabrizio Chiodini, che in questa intervista a Insurance Daily fa anche il punto sulle relazioni con la mandante UnipolSai

Gli agenti devono stare al passo con l'evoluzione tecnologica, per non rischiare di perdere il contatto col mercato. Senza, tuttavia, diventare per questo una sorta di *dispenser a gettone* di contratti assicurativi. Per far questo, occorre evitare di sottovalutare la portata di certi cambiamenti, e dare valore alla relazione umana e al patrimonio informativo e professionale che nutre quotidianamente il rapporto con i clienti. Questa l'opinione di **Fabrizio Chiodini**, presidente di Ius (Intermediari UnipolSai Associati), secondo cui ogni metro ceduto su questo terreno è un regalo a chi lavora per disintermediarci. La convinzione di Chiodini è che gli agenti dovranno comprendere presto che l'immobilismo e la paura devono essere sostituiti dalla voglia di cambiare e di mettersi in gioco, alla luce delle trasformazioni che stanno modificando la loro professione.

Toscano doc, una laurea in scienze della formazione, Chiodini opera nel settore assicurativo dal 1983: inizialmente come produttore presso l'agenzia generale **Ina Assitalia** di Firenze, poi, nel 1993, come agente generale della **Veneta Assicurazioni**. Le diverse incorporazioni della compagnia lo hanno condotto in **UnipolSai**. Da sempre interessato alla vita associativa, dal marzo 2016 è presidente di Ius, gruppo che, con circa 1300 associati, è la più numerosa aggregazione all'interno della galassia UnipolSai. Chiodini ritiene di vitale importanza dar voce alle minoranze degli associati, le cui divergenze di opinioni, a volte molto vivaci, rappresentano un continuo stimolo strategico e politico, per correre uniti verso una continua e giusta sintonia di obiettivi.

(continua a pag. 2)



Fabrizio Chiodini



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

A circa un anno di distanza dalla sua elezione, e dopo un congresso che ha visto la lista di minoranza raggiungere una percentuale sufficiente ad ottenere la rappresentanza nell'esecutivo nazionale, qual è la situazione interna al gruppo?

Per il nostro gruppo, la presenza della minoranza nella giunta esecutiva non rappresenta un fatto eccezionale. Anzi, è prevista dallo statuto come soluzione, direi ordinaria, dei congressi elettivi. Ad ogni modo, a poco più di un anno dal mio insediamento, posso dire che la situazione all'interno di lus, intesa come base degli associati, è sicuramente positiva, se si pensa che siamo partiti da un congresso che ha visto due liste confrontarsi in modo anche aspro. Siamo un'associazione con circa 1.300 iscritti, la più numerosa all'interno del mondo Unipol-Sai, con provenienze diverse, e con una dialettica al nostro interno che è sempre stata molto intensa. Il mio obiettivo, presentato nel programma, è quello di dare all'associazione un indirizzo sempre più in linea con le esigenze imprenditoriali dei nostri associati. Se vogliamo fare un paragone, le circa 850 agenzie associate con lus complessivamente gestiscono un portafoglio premi di circa 1,5 miliardi di euro: premi importanti che, idealmente, ci collocherebbero all'incirca come la quindicesima compagnia del mercato. Per questo motivo dobbiamo avere sempre più consapevolezza di chi siamo e di ciò che possiamo fare tanto nella relazione con l'impresa, quanto per mettere a punto progetti autonomi che intendiamo sviluppare grazie alle nostre società di servizio, con l'unico obiettivo di creare opportunità di crescita, sia professionale sia economica, per tutti i nostri associati. Un compito e una strada difficile, ma l'unica che intendo seriamente perseguire.



UnipolSai resta la prima compagnia danni del mercato per volume di premi raccolti e per numero e capillarità della rete agenziale: come vede il futuro del mercato assicurativo, e in particolare il ruolo degli intermediari, anche alla luce delle evoluzioni tecnologiche?

La tecnologia costituirà sempre più una variabile strategica fondamentale per gli intermediari. Nessun agente potrà farne a meno. Tuttavia restare ancora degli intermediari tradizionali, o trasformarsi in qualcosa d'altro dipenderà dalla nostra capacità di riuscire a presidiare i nuovi strumenti tecnologici, senza subirla supinamente. Dobbiamo imparare a usare mezzi senza i quali rischieremo di perdere il contatto col mercato. Ma dobbiamo farlo evitando di farci trasformare in una sorta di *dispenser a gettone* di contratti assicurativi. Per far questo occorre evitare di sottovalutare la portata di certi cambiamenti, e dare valore alla relazione umana e al patrimonio informativo e professionale che nutre quotidianamente il rapporto coi nostri clienti. Ogni metro ceduto su questo terreno è un regalo che facciamo a chi lavora per disintermediarci. Certo, non sarà una partita facile: gli agenti dovranno comprendere che l'immobilismo e la paura dovranno essere sostituiti dalla voglia di cambiare e di mettersi in gioco alla luce dei cambiamenti che stanno sostanzialmente modificando la nostra professione. La sfida dei prossimi mesi è tutta qui. Inoltre, c'è la necessità di far capire quanto sia ancora importante riuscire a proporre soluzioni veramente in sintonia col mercato. Perché consentire a un cliente di raggiungerci in ogni momento con un semplice clic non servirà a nulla se nel pacchetto continuerà a trovare prodotti e servizi spesso inadeguati e poco competitivi. Sarebbe un fallimento doppio, perché avremo perso contemporaneamente il nostro cliente e la nostra professione. In questo senso penso che, mai come adesso, le associazioni di categoria, sia a livello aziendale sia a livello nazionale, abbiano un'enorme responsabilità: quella di indicare ai colleghi la strada migliore per rimanere ancora protagonisti nella relazione con il cliente, perché se le polizze sono delle compagnie, i clienti rimangono degli agenti.

In passato grazie al cosiddetto Patto Unipol, la rete distributiva e la compagnia hanno condiviso percorsi e successi. Può fornirci un'istantanea sullo stato delle relazioni industriali con UnipolSai, che oggi è un soggetto nuovo?

Grazie alla sottoscrizione del *Patto Unipol* abbiamo condiviso con la compagnia il rispetto delle reciproche realtà imprenditoriali di impresa/agenzie e il principio della reciproca sostenibilità economica, punti che per noi sono oggi ancora più attuali di ieri. Da qualche mese, probabilmente troppi, siamo impegnati con la compagnia su due fronti: il rinnovo degli istituti economici scaduti e la definizione di nuovi progetti connessi alla multicanalità e all'implementazione delle nuove tecnologie. (continua a pag. 3)



(continua da pag. 2)

Ci aspettiamo, ovviamente, che ogni nuova intesa tenga conto di quelle premesse per noi irrinunciabili. Purtroppo, finora, i risultati non ci soddisfano, ma i lavori sono ancora in corso, per cui dobbiamo augurarci che la situazione evolva positivamente.

Leggiamo sempre più spesso comunicati congiunti da parte dei sette gruppi della galassia UnipolSai. Dobbiamo aspettarci novità nella direzione di future aggregazioni, oppure pensa che questo scenario sia ancora prematuro, trattandosi in molti casi di gruppi agenti storici?

Dallo scorso giugno tutti gli agenti UnipolSai condividono lo stesso Patto Unipol, consapevoli di quanto sia importante cercare di lavorare tutti insieme sui tavoli di trattativa con l'impresa. Per essere più efficaci, in questi casi, o si sceglie la via federativa, o quella aggregativa. La prima strada ci convinceva poco, perché rischiava di svilire il ruolo degli organi rappresentativi delle singole associazioni. Abbiamo, perciò, preferito impegnarci nella seconda direzione, con l'intento, al contrario, di valorizzare il contributo di tutti. Certo, abbiamo origini e percorsi diversi. Sappiamo che si tratterà di un'operazione eccezionale, senza precedenti nel mondo assicurativo, ma dobbiamo guardare avanti. Per il momento è già attivo un gruppo di lavoro per predisporre la bozza del nuovo statuto. Stiamo lavorando alla costituzione di una società ad hoc che fornisca un gestionale autonomo a tutti gli agenti.

Come vede il futuro delle rappresentanze nazionali degli agenti, che oltre a essere divise, sembrano aver abdicato al proprio ruolo principale? Crede che i gruppi in generale debbano riempire, loro malgrado, il vuoto normativo che si è generato?

Francamente, se per rappresentanza nazionale agenti ci si riferisce allo Sna, non credo affatto che abbia abdicato al proprio ruolo principale, che rimane quello di rappresentare l'interesse degli agenti nelle trattative di primo livello con le imprese, nonché nei riguardi delle Istituzioni e della politica in generale. Non vedo, perciò, un vuoto normativo da colmare, né credo che i gruppi possano eventualmente colmarlo, dovendosi occupare di altro. Auspico, invece, una sempre maggior sintonia e collaborazione tra rappresentanze nazionali e gruppi aziendali. Ma questo dipende un po' da tutti noi agenti. Purtroppo, apparteniamo a una categoria che talvolta preferisce la divisione interna, alla ricerca di progetti comuni e condivisi, che ci vedano ancora vincenti sul piano professionale.

Carla Barin

NORMATIVA

La sfida degli Ifrs 17

Willis Towers Watson sottolinea le criticità dei nuovi standard di contabilità promossi dallo Iasb

Gli Ifrs 17 sono senza dubbio una pietra miliare nel campo dell'assicurazione: per la prima volta, il settore potrà contare su standard globali di contabilità. Appena pubblicati dall'**International accounting standards board**, i nuovi parametri entreranno in vigore il primo gennaio 2021. Il cambiamento sarà sicuramente radicale. E non c'è dubbio che l'abbandono dei vecchi Ifrs 4 si porrà come una vera sfida per le compagnie. Le difficoltà, in tal senso, non mancano: il passaggio, secondo **Willis Towers Watson**, sarà senza precedenti. "Quattro anni possono sembrare un'enormità, eppure sarà difficile ottenere un'adeguata preparazione alla complessità sottostante l'adozione degli Ifrs 17," ha commentato **Alessandra Gambini**, director and leader Rcs Italy.

Il nodo della trasparenza

"I nuovi standard – ha aggiunto – avranno impatto su profitto, capitale e volatilità, come anche su riservazione, processi di reporting finanziario, modelli attuariali, sistemi IT, e potenzialmente fino anche alla remunerazione dell'executive". La sfida principale, secondo Willis Towers Watson, riguarderà la trasparenza. Perché se è vero che la misura consentirà agli investitori di avere una maggior cognizione sui rendimenti e sui rischi legati agli investimenti, lo è anche che i tempi appaiono piuttosto stretti per il recepimento della novità. "Sarà richiesto del tempo affinché essi comprendano questo nuovo tipo di informazione", ha spiegato Gambini.

Tre criticità

Willis Towers Watson evidenzia, in particolare, tre criticità. La prima riguarda l'approccio per principi adottato dal regolatore, cosa che comporterà una responsabilità dell'assicuratore nel garantire che polizze e pubblicazioni siano in linea con gli standard emanati: il tutto attraverso un costante lavoro di interpretazione e valutazione, senza il supporto di una normativa chiara e dettagliata. Il secondo punto è legato al modello ibrido adottato negli standard, che comporterà un aumento della volatilità dei modelli usati in precedenza: molti dubbi destano, in particolare, i modelli basati su ipotesi di *locked-in*. Infine, la gestione delle aspettative degli stakeholder: i nuovi standard impatteranno su profitti e capitale, richiedendo solidità dei processi, padronanza delle differenze individuali e trasparenza nella comunicazione. Tutti elementi che, uniti ai tempi di applicazione, "avranno ampi e sostanziali impatti sull'attività degli assicuratori".

Giacomo Corvi

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

8 GIUGNO 2017

MILANO | 9.00 - 17.00

Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61

GESTIRE I RISCHI DAL TERRITORIO AL MONDO VIRTUALE

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.40 - **L'evoluzione dei rischi: il punto di vista delle aziende**
Alessandro De Felice, presidente di Anra

09.40 - 11.00 - **TAVOLA ROTONDA: I rischi tra gestione del territorio, globalizzazione e mondo virtuale**
Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Luca Franzini de Luca, presidente di Aiba
Marco Giorgino, professore ordinario di Financial risk management presso il Politecnico di Milano
Bruno Giuffrè, managing partner di DLa Piper
Luigi Viganotti, presidente di Acb

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **L'evoluzione del mestiere di assicuratore**
Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's per l'Italia

11.50 - 12.10 - **Dal crawling del web al cyber risk: dati e strumenti per questo nuovo mercato**
Gabriele Antonelli, Cerved SpazioDati

12.10 - 12.40 - **Iniziative per la gestione dei cambiamenti climatici: il progetto Derris**
Aldo Blandino, responsabile tecnico dell'area Ambiente, Città di Torino
Marjorie Breyton, project manager del progetto Derris (Disaster risk reduction insurance) del gruppo Unipol
Elisabetta Ferlini, direttore di Cineas

12.40 - 13.00 - **Prevenzione e gestione delle emergenze**
Stefano Sala, amministratore delegato del gruppo per

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.30 - **Cyber crime, un rischio arginabile?**
Alvise Biffi, coordinatore advisory board cyber security di Assolombarda e vice presidente di Piccola industria-Confindustria nazionale
Tomaso Mansutti, amministratore delegato di Mansutti
Umberto Rapetto, Generale (R) della Guardia di Finanza - cyber security advisor

14.30 - 14.50 - **Le sfide della trasformazione digitale per le imprese di assicurazioni: opportunità e minacce**
Paolo Tassetti, property manager, global account & multinational segment leader di Chubb Italy

14.50 - 15.10 - **Gestione sinistri, l'importanza della specializzazione**
Gian Luigi Lercari, amministratore delegato del gruppo Lercari

15.10 - 15.50 - **Terrorismo e conflitti sociali, analisi di un fenomeno dilagante**
Marco Araldi, general manager di Marsh
Carlo Cosimi, head of insurance and risk financing di Saipem
Barbara Lucini, ricercatrice senior di ItStime presso il centro di ricerca sul terrorismo dell'Università Cattolica di Milano

15.50 - 16.50 - **TAVOLA ROTONDA: Le aziende tra obblighi, responsabilità e bisogno di protezione**
Giorgio Basile, presidente di Isagro
Nicola Cattabeni, presidente di Ugari
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Gabriella Fraire, responsabile dell'ufficio assicurazioni di Fiera Milano
Simone Parravicini, corporate Ict director del gruppo Fontana
Giovanni Pizzagalli, risk manager di Foppa Pedretti
esperienza azienda ()*

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare

Con il patrocinio di:  Regione Lombardia



Altri patrocini:



Official sponsor:



Light sponsor:

