

PRIMO PIANO

Generali vende Intesa

Generali ha annunciato ieri sera, 30 maggio, di avere venduto 510 milioni di azioni ordinarie di Intesa Sanpaolo, pari al 3,04% del capitale detenuto. Il gruppo mantiene quindi un'esposizione definita "marginale", come "investimento finanziario ordinario".

Contemporaneamente, Generali ha chiuso anche le posizioni in strumenti derivati collateralizzati, aperte lo scorso 17 febbraio per coprire interamente il rischio collegato all'acquisto delle quote in Intesa.

L'operazione era ampiamente attesa perché annunciata già a fine aprile, in occasione dell'assemblea dei soci del Leone, dal group ceo, Philippe Donnet.

La vendita della partecipazione in Intesa Sanpaolo chiude il capitolo della possibile scalata della banca alla compagnia di Trieste. A inizio anno, come tutti ricordano, si erano diffuse voci, poi confermate, di un'operazione di Ca' de Sass sul Leone: la compagnia aveva quindi acquistato in chiave difensiva il 3% delle azioni di Intesa, prima attraverso un prestito di titoli e poi formalmente, coprendosi dal rischio con strumenti derivati collateralizzati. Dopo aver incassato i dividendi della partecipazione, Generali ha provveduto alla vendita sul mercato dei titoli, chiudendo, di fatto, la partita.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Conoscere vuol dire prevenire

Rafforzare la collaborazione fra autorità, intermediari e compagnie operando in una logica di auto-regolamentazione. Integrare le norme snellendo l'operatività. Responsabilizzare il cliente per aiutarlo a scegliere la soluzione adeguata. Queste le evidenze emerse ieri alla presentazione del primo rapporto annuale del Cesia, che intende sviluppare la cultura assicurativa in ottica di prevenzione

Consentire agli intermediari di svolgere meglio il proprio lavoro attraverso una crescita culturale. Con questo obiettivo, il **Cesia** (Centro Studi Intermediazione Assicurativa) ha redatto il suo primo rapporto annuale che racchiude il lavoro svolto dal **Laboratorio degli Intermediari**, in collaborazione con il comitato scientifico, con l'intento di "far comprendere ai gruppi agenti e alle associazioni dei broker che hanno aderito al Cesia - spiega **Lorenzo Sapigni**, rappresentante generale per l'Italia di **Cgpa Europe** - l'importanza del contributo che hanno dato e quanto prezioso potrà essere in futuro".

L'idea di fondo è quella di "investire in conoscenza per fare prevenzione", conferma **Massimo Michaud**, coordinatore del Cesia. "Vogliamo - aggiunge - divulgare e promuovere, presso gli intermediari assicurativi professionali, la comprensione dello spirito delle norme e di come interpretarle da un punto di vista pratico".

Tre i temi su cui si è concentrato il rapporto: l'adeguatezza, l'infedeltà dei collaboratori le collaborazioni tra gli intermediari previste dalla *Idd*.

ATTENTI ALLA SOSTANZA!

Riguardo al primo punto, che ha dato origine alla pubblicazione *I Quaderni del Cesia*, si suggerisce di evitare i meri adempimenti formali in quanto i giudici valutano, *in primis*, la sostanza del comportamento, per capire se l'intermediario abbia correttamente informato il cliente delle caratteristiche del prodotto offerto, consigliandolo ad acquistare la soluzione di cui necessita, e non altre. Su questo la *Idd*, con l'introduzione della *product oversight governance*, responsabilizza maggiormente le compagnie.

(continua a pag. 2)



Da sinistra Massimo Michaud, Pierpaolo Marano e Silvia Lumediluna



INSURANCE REVIEW su LINKEDIN

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Un altro tema importante è quello della meritevolezza dell'offerta assicurativa: un'evoluzione importante in quanto la polizza, o alcune sue clausole, possono non essere considerate *meritevoli di tutela* e, in questo caso, possono essere dichiarate nulle o addirittura riscritte dal giudice. Serve, qui, un percorso progressivo di miglioramento organizzativo e delle pratiche quotidiane e una maggiore tracciabilità delle transazioni con il cliente.

UN MODELLO CON REGOLE PIÙ STRINGENTI

Sull'infedeltà dei collaboratori, si propone l'adozione di un *modello di organizzazione e di gestione*, da parte del distributore, che definisca le attività da svolgere in fase di reclutamento, i controlli per la gestione dei collaboratori e le modalità delle ispezioni periodiche. Un modello che dovrebbe prevedere regole di sorveglianza ancora più stringenti per i prodotti *lbips* (vita a contenuto finanziario) a cui affiancare strumenti pratici, che consentano di fornire prodotti adeguati e adottare comportamenti adeguati.

INTEGRARE LE NORME

Al tema delle collaborazioni tra intermediari – quelle regolate dalla legge n. 221/2012, che hanno dato luogo alle *collaborazioni orizzontali* (tra intermediari di primo livello) – il Cesia ha dedicato due seminari. Ne è emerso come la *Idd*, ispirata ai mercati anglosassoni, non distingue chiaramente tra le diverse figure di intermediari, in particolare tra broker e agenti, pur inserendo, tra i distributori, anche le compagnie. Qui, spiega Michaud, “è importante la definizione dei ruoli”. Ma soprattutto è auspicabile un'integrazione tra le disposizioni previste dalla legge n. 221/2012, il Codice delle Assicurazioni Private e i regolamenti attuativi emessi dall'Istituto di vigilanza. “Andiamo verso norme più cogenti che si muovono l'una sull'altra e che rendono difficile il prendersi cura del cliente”, spiega.

La principale criticità resta la norma, ma anche la sua interpretazione. “La chiave sta nella conoscenza delle norme, che vanno lette in chiave di tutela sostanziale e concreta del cliente, seguendo quello che è l'orientamento dei giudici”, sottolinea **Sara Landini**, membro del comitato scientifico del Cesia.

LA TRACCIABILITÀ È IMPORTANTE

A tal riguardo, interessante è l'esperienza francese dove le ultime decisioni dei magistrati stanno rafforzando la messa in causa dell'intermediario. Il quale deve avere un'approfondita conoscenza, non solo dei bisogni del cliente, ma anche del suo grado di competenza su garanzie e obblighi. “Il magistrato – conferma **Josiane Dorfmann**, responsabile sinistri di Cgpa – valuta concretamente la competenza dell'assicurato: se questo è informato e competente, dà ragione all'intermediario, altrimenti lo condanna a risarcire il cliente”. Purtroppo è molto difficile determinare il livello di competenza di un assicurato e quindi capire quale consulenza e informazioni dare. Su questo, “il consiglio è quello di documentare tutto ciò che viene detto al cliente: tracciabilità e documentazione sono molto importanti”.

TRASPARENZA E REGOLE CERTE

In definitiva, il miglior modo di prevenire i rischi è adottare una nuova filosofia: “essere trasparenti e documentare tutto. Principi che valgono per tutti e che tutti dobbiamo accettare”, sottolinea **Nic De Maesschalck**, direttore del **Bipar**, che evidenzia come la *Idd* non sia una norma isolata, laddove ci sono già 23 regolamenti europei e molte altre norme ovunque nel mondo.

In attesa della legge delega e del decreto delegato, restano alcune incognite sulle opzioni che il nostro legislatore deciderà di recepire. L'unica difesa resta la prevenzione, conferma **Pierpaolo Marano**, membro del comitato scientifico del Cesia. “Dobbiamo intervenire alla fonte – spiega – evitando che prodotti tossici o di nullo valore per il cliente arrivino sul mercato, evitando così decisioni dei giudici, spesso imprevedibili”.

Le regole però, avverte, devono valere per tutti. “Se ci muoviamo in un sistema dove chiunque può essere distributore, il tutto deve essere disciplinato e non deve incentivare fenomeni di evasione”.

NORME, COLLABORAZIONE E CONSAPEVOLEZZA

In sintesi, sono tre le considerazioni emerse dal rapporto. In primis, l'evoluzione della professione di intermediario verso una maggiore tutela dei clienti rappresenta un'opportunità, che potrebbe essere messa in ombra dall'introduzione di norme inadatte all'operatività.

Determinante sarà il rafforzamento della collaborazione tra tutte le parti in causa – autorità, intermediari e compagnie – per stabilire insieme le prassi di mercato e gli strumenti per operare in una logica di auto-regolamentazione.

Il consumatore deve essere considerato adulto e responsabile, per evitare di generare un volume di informazioni che finisca per rendere confusa e non efficace la comunicazione e gli impedisca di esercitare la sua capacità di scelta.



MANAGEMENT

Il successo aumenta nel qui e ora

Mindfulness e pensiero positivo aiutano a restare focalizzati nel presente, con notevoli vantaggi. Ecco alcuni utili consigli

Il pensiero positivo è importante nelle relazioni umane. Ma non solo: lo è anche nella vita professionale. Vediamo allora come la creazione di una strategia di business o la gestione di un cambiamento aziendale, quali un cambio di mansioni o una relocation, possono beneficiare del così detto *Positive thinking*.

Partiamo da un presupposto: i sogni sono una cosa seria. Mai abbattersi di fronte a una difficoltà, mai dirsi: *non ce la farà mai*. Questo atteggiamento ci porta ad affrontare con meno energia le sfide e, anche, con minore consapevolezza dei nostri talenti. Il rischio è di perdere l'opportunità, per scarsa autostima e automotivazione, di crescere professionalmente e di cogliere gli stimoli dell'ambiente circostante.

È importante, dunque, portare positività nel quotidiano, dentro e fuori dall'ufficio. Per farlo, occorre partire da un presupposto: pensieri ed emozioni si influenzano, in un rapporto bidirezionale di reciproca influenza. Allo stesso tempo, pensieri ed emozioni non possono essere completamente messi sotto controllo, anzi, farlo in maniera rigida comporterebbe un danno.

Rimuginare sul passato non aiuta

Per riuscire a trovare positività, ci viene in aiuto la *mindfulness*, quella particolare attitudine che aiuta a focalizzarsi sul presente, laddove rimuginare sul passato o angustiarsi per il futuro è estremamente controproducente, anche in azienda.

La *mindfulness* rappresenta una colonna portante della psicologia positiva e insegna la consapevolezza del pensiero, qualsiasi esso sia. Studi scientifici, come quello di **Shawn Achor**, ci dimostrano come, dopo la meditazione, si è più calmi e, soprattutto, più empatici. Praticando con frequenza, si riesce a diminuire lo stress e ad avere una visione di lungo periodo equilibrata.

Spesso, per spiegare come si comporta la nostra mente, viene utilizzata la metafora della scimmia: i nostri pensieri si spostano di qua e di là, in modo distratto, come se balzassero di ramo in ramo. L'ideale è rifocalizzarsi su ciò che accade nel *qui e ora*.

Le tecniche per aumentare la consapevolezza sono molteplici e si basano su una combinazione di allenamento del respiro e della mente, ma vediamo alcune indicazioni per rifocalizzarsi e aiutarsi a far crescere il pensiero positivo, anche durante la giornata lavorativa.

Amatevi, curando corpo e mente

Curare il corpo, oltre che la mente, è la prima fonte di energia positiva. Prendiamoci cura di noi stessi, evitando di trascurarci. Per intenderci, il sandwich davanti al computer è un'abitudine malsana che comporta anche una minor voglia di fare.

Tutti abbiamo difficoltà da affrontare e, contemporaneamente, tutti abbiamo qualcosa di prezioso da condividere.

In India, si dice: *se vedi tutto grigio, sposta l'elefante*. È arrivato il momento di farlo.

Circondatevi di persone positive

Il collega che si lamenta sempre, va *preso a piccole dosi*. Se in ufficio siete circondati da persone apatiche, scontente e svogliate, non lasciatevi influenzare. Non permettete loro di trasformarvi nel *cestino della spazzatura*. Se dovete aver a che fare con persone negative, cercate sempre di focalizzarvi sugli aspetti positivi del vostro lavoro. Spesso è difficile da credere, ma esistono sempre degli elementi positivi su cui focalizzarsi.

Rimanete curiosi della vita

Non cedete mai alla superbia di pensare di sapere tutto. Lasciatevi affascinare dal nuovo, da ciò che non conoscete. Se vi assegnano un nuovo progetto di cui non sapete nulla e temete di non riuscire, prendete esempio dai bambini e dal loro entusiasmo nel domandare: chiedete *perché e come*, senza paura.

Cercate di mantenere la curiosità e di trasferire le vostre passioni nella vita di tutti i giorni, anche quando vi sembrano stupide e infantili. Amare dipingere miniature ed essere un amabile manager non è antitetico o criticabile: la passione che mettete nei dettagli vi sarà utile nel non perdere di vista qualsiasi aspetto di un'attività professionale.

Siate voi stessi

Per concludere, sia che si tratti di business, sia che si parli di vita privata, focalizzarsi sul pensiero positivo e sulla consapevolezza significa essenzialmente solo una cosa: essere se stessi ed accettarsi. Compiacere gli altri serve a poco e, soprattutto, non rende felici.

Con i giusti modi, manifestate sempre il vostro pensiero, condito da un sano senso critico. Doti apprezzate dentro e fuori dagli uffici.

Alessia De Falco,
training project manager Pls

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 Foppapedretti

esperienza azienda ()*

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo

(*) invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Altri patrocini:



Main sponsor:



Official sponsor:



Light sponsor:

