



PRIMO PIANO

Zurich nel 2016

Zurich ha presentato le proprie strategie globali per il triennio 2014-2016, nel quale si concentrerà sui punti di forza commerciali e di redditività operativa, riconsiderando la propria posizione nei segmenti e nei mercati meno appetibili. “La nostra nuova strategia – ha annunciato il ceo, Martin Senn; si concentrerà sulle linee corporate, commercial e in selezionati mercati retail”.

Zurich ha un target di Roe operativo del 12-14% da raggiungere tra il 2014 e il 2016. Punta a mantenere una forte posizione di capitale e a conseguire un surplus di nove miliardi di euro di flusso di cassa netto da portare alla holding, che contribuirà alla distribuzione del dividendo. “La nostra strategia – ha continuato Senn – mira a capitalizzare meglio in qualità di assicuratore globale per soddisfare le esigenze cross-border di clienti corporate internazionali”.

Zurich programma di sviluppare ulteriormente la propria analisi del rischio per migliorare l’offerta per i clienti commercial, e adattare il proprio approccio verso la clientela retail attraverso una segmentazione più chiara in mercati selezionati.

“Sulla base di una rigorosa revisione del portafoglio – ha concluso il ceo – investiremo nei mercati prioritari, migliorando la redditività, mentre potremmo anche decidere di uscire da quelli che sono meno performanti”.

Fabrizio Aurilia

RISK MANAGEMENT

Chi ha tempo e risorse per i rischi?

Il top management delle società Emea non ha a disposizione tempo e risorse da dedicare alla gestione dei rischi emergenti. Tra questi i più temuti quelli legati a supply chain, ambiente, informatica e D&O. Lo rivela una ricerca Ace group

La mancanza di attenzione da parte dei team manageriali, associata alla carenza di risorse competenti, e di strumenti e processi gestionali, sta mettendo in difficoltà la capacità delle aziende di gestire i nuovi rischi. È quanto emerge dal sondaggio effettuato su 650 società in Europa, Medio Oriente e Africa (area Emea) condotto per conto del *Barometro rischi emergenti 2013* di **Ace group**, che include statistiche sulle varie categorie di rischio, su come i diversi settori considerano il rischio, con resoconti sulla gestione dei rischi emergenti. Tra questi, i più temuti sono quelli legati alla supply chain, ambiente, informatica e D&O, considerati i quattro *grandi rischi* in grado di apportare, con maggiore probabilità, danni finanziari alle loro attività nei prossimi due anni.



Andrew Kendrick, presidente Ace European group

“La nostra ricerca – afferma **Andrew Kendrick**, presidente, Ace European group – suggerisce che i rischi emergenti non sono ancora entrati a far parte delle discussioni più ampie sulla gestione dei rischi all’interno dei consigli di amministrazione. Il 57% degli intervistati parla della mancanza di attenzione come scoglio principale, che a sua volta porta al secondo e terzo problema: la mancanza di risorse umane e di strumenti e processi di gestione del rischio”.

Tra i principali ostacoli nella gestione dei rischi emergenti, troviamo la mancanza di attenzione da parte della dirigenza (57%), la mancanza di risorse umane e di competenze (46%), la mancanza di strumenti e processi di gestione dei rischi (40%), la mancanza di conoscenza e di informazioni sui rischi (38%), la mancanza di risorse finanziarie (34%) e la mancanza di opzioni assicurative (13%). *(continua a pag.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Premio Assiteca, ecco le aziende vincitrici

Le aziende **Isagro** e **Petroltecnica** hanno vinto l’edizione 2013 del **Premio Assiteca**, che quest’anno proponeva come tema le politiche i processi e le procedure per garantire la *compliance* aziendale e migliorare la competitività. Isagro, che si è aggiudicata il riconoscimento nella categoria grandi imprese, è un’azienda che opera a livello mondiale nel mercato degli agro farmaci e ha sviluppato un modello di gestione aziendale fortemente orientato alla ricerca e allo sviluppo sostenibile nel rispetto dell’ambiente e dei consumatori.

Petroltecnica è una pmi che offre servizi di bonifica e smaltimento di rifiuti industriali seguendo, nel proprio operato, precise regole di responsabilità sociale a garanzia della sicurezza per l’uomo e del rispetto per l’ambiente. La premiazione si è svolta nell’ambito della decima edizione dell’*Annual Economia & Finanza* del **gruppo 24 ore**, lo scorso 28 novembre a Milano.



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



(continua da pag. 1) Riguardo ai rischi maggiormente percepiti, secondo il sondaggio, almeno il 40% delle società considera la dipendenza dalla catena di approvvigionamento (*supply chain*) e dalle infrastrutture, la responsabilità ambientale, il rischio informatico e la responsabilità D&O come i rischi emergenti che, probabilmente, registreranno l'impatto finanziario più significativo sugli affari nel corso dei prossimi due anni.

Il 45% delle aziende dichiara di prevedere che il rischio derivante dalla *supply chain* e dalle infrastrutture avrà un impatto finanziario significativo sulla propria società nei prossimi due anni. Le sofisticate *supply chain* transnazionali sono riuscite ad abbattere i costi di molte società, ma le aziende stanno pagando in termini di mancanza di visibilità delle aree di esposizione ai rischi. Ad aggravare questi problemi, molte aziende fanno affidamento su infrastrutture civili scricchiolanti, sulla sicurezza della fornitura di energia internazionale e su altri punti focali che le espongono a rischi finanziari gravi, in caso di interruzione delle attività.

Al secondo posto troviamo quello ambientale, considerato dal 42% delle aziende come uno dei rischi emergenti che ha maggiori probabilità di avere un impatto finanziario negativo sulle proprie aziende. Quasi i tre quarti (73%) delle aziende dichiara che i propri stakeholder considera

con sempre maggiore serietà questo tipo di rischio.

In virtù di normative ambientali più severe e di preoccupazioni crescenti degli attori in gioco, le aziende vengono ritenute responsabili, come mai prima d'ora, del loro impatto ambientale e il fatto che il rischio ambientale si classifichi complessivamente al secondo posto indica anche una maggiore consapevolezza del fatto che il problema riguarda tutti i settori, non solo quelli tradizionalmente *inquinanti*.

L'ATTENZIONE AI RISCHI INFORMATICI E ALLE D&O

Terzo in classifica, il rischio informatico, con il 40% che lo considera come uno dei rischi emergenti con le maggiori probabilità di influire sugli affari, soprattutto vista la crescente dipendenza dall'*Information Technology*. Oltre un terzo delle aziende cita i virus (49%), l'hackeraggio (38%) e il furto di dati da parte di terzi (37%) come alcune tra le principali preoccupazioni. Tuttavia, la maggior parte del campione è altresì convinto che i furti maggiori abbiano cause interne anziché esterne, e il 63% delle società crede che i dipendenti e gli errori interni possano spesso rappresentare una minaccia maggiore di quella rappresentata dai crimini informatici.

A pari merito al terzo posto (40%), seppur non classificato tra quelli emergenti, compare il rischio di responsabilità di dirigenti e funzionari (D&O) che registra una costante evoluzione a fronte delle crisi finanziarie, delle modifiche normative e del crescente orientamento globale. È significativo che, nel crescendo di controlli post-crisi, gli intervistati abbiano evidenziato gli errori di reportistica come loro preoccupazione principale, seguita dai timori in materia di esposizione a corruzione e frode.

Infine, per quanto riguarda l'Italia, la classifica dei rischi più tenuti vede al primo posto quello ambientale e quello legato alla *supply chain*, entrambi considerati dal 48% del campione come una minaccia importante, seguito dal rischio dirigenti e funzionari (40%). In particolare, l'86% concorda sul fatto che l'interruzione della *supply chain* rappresenta un fattore di rischio chiave per la propria attività; il 76% afferma che gli azionisti considerano con serietà crescente il rischio ambientale; il 70% pensa che il rischio informatico derivi più dai dipendenti che dai criminali.

“Sappiamo che gli eventi del mondo reale - ha concluso Kendrick - non rispettano precise categorie e che molti dei rischi emergenti che affrontiamo sono interconnessi. Prestando maggiore attenzione a questa serie complessa e interconnessa di minacce e problemi emergenti, i risk manager possono aiutare le proprie organizzazioni a rendere sostenibili i loro piani strategici. E lavorando al loro fianco in modo collaborativo, oltre che assumendo un approccio strategico nella relazione con i broker possono contribuire nello sforzo di far rientrare queste minacce emergenti nell'approccio ai rischi a livello di impresa”.

Laura Servidio

Lunedì 16 dicembre 2013 - ore 20,30
Assimedici ha il piacere di invitarla al

GRAN GALÀ di MILANO

TEATRO MANZONI - Via Manzoni 42 - Milano

presenta
Maria Teresa Ruta

special guest
Rossana Casale

MILANO Metropolitan ORCHESTRA SINFONICA
in Wolfgang Amadeus Mozart
Giancarlo De Lorenzo, direttore
Stefano Miceli, pianoforte

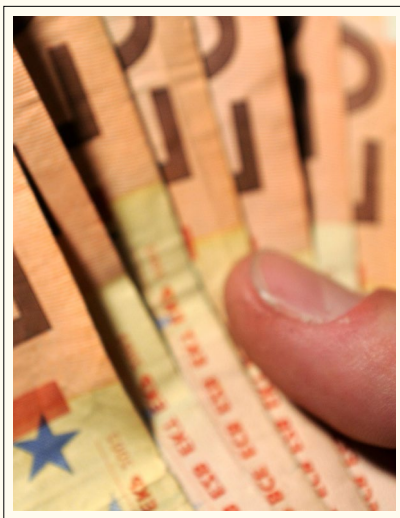
Per informazioni 02.87.16.80.29
www.grangalamilano.it



Collaborazioni

Risposte a domande frequenti su collaborazioni tra intermediari ex art 22 l.221/2012

Le risposte pubblicate, raccolte da **Sna** anche durante il giro d'Italia *Collaboriamo*, si propongono di fornire chiarimenti, un contributo operativo e un supporto alla categoria, presentando il risultato di un confronto interno alla struttura (gruppo di lavoro, dipendenti) a seguito della valutazione dei consulenti legali del sindacato.



D: In caso di collaborazione tra intermediari, le intestazioni del conto separato necessitano di correzione (o riportando le denominazioni di tutte le compagnie per cui il proponente incassa i premi – mandanti e non – oppure intestando il conto corrente separato in qualità di semplice intermediario di assicurazione)?

R: L'agente proponente può legittimamente versare su un unico conto separato sia i premi destinati alla propria mandante (o alle proprie mandanti) sia quelli destinati all'agente emittente (e alle sue mandanti), in tale caso il conto dovrà essere intestato all'agente unicamente in qualità di intermediario (o agente) di assicurazioni.

A tal fine andrebbe posta attenzione da parte dell'agente a che nell'intestazione del conto (parte finale della denominazione) non siano indicate le imprese mandanti.

D: Nel caso in cui il proponente incassasse il premio direttamente (modalità C, quesito n. 13) e si avalesse di fidejussione bancaria (art 117 CdA e 54 bis regolamento Isvap n. 5/2006), è necessario modificare il testo?

R: Sì, è necessario modificare il testo. In questo caso i beneficiari dovranno essere: gli assicurati, le proprie mandanti e le mandanti di intermediari con i quali si collabora ai sensi della legge 221/2012. Il testo della fidejussione è disponibile sul sito www.snaservice.it.

D: È un diritto dell'emittente avere copia od originali, dall'agente proponente, della documentazione concernente le polizze da quest'ultimo intermedate? Quale documentazione devono conservare in agenzia rispettivamente i due soggetti coinvolti nella collaborazione (proponente ed emittente) al fine di essere in regola con le normative vigenti e disposizioni/verifiche amministrative delle rispettive mandanti?

R: L'originale della documentazione contrattuale (polizza, documen-

ti informativi, appendici, ecc.) deve essere consegnata all'agente emittente, e a sua cura conservata, ai sensi della vigente normativa. L'agente proponente ha diritto di trattenerne copia in quanto intermediario che ha offerto o proposto il contratto al contraente, avendo interesse a dimostrare (sia nei confronti del contraente sia eventualmente, dell'Ivass) l'assolvimento degli obblighi precontrattuali nei suoi confronti.

Per converso l'originale della documentazione precontrattuale (copia dichiarazione consegna modelli 7A e 7B, questionari di adeguatezza) dovrebbe essere conservata dall'agente proponente, che ne ha curato la redazione e consegnati al contraente. Prudenzialmente riteniamo che copia della predetta documentazione precontrattuale dovrebbe essere consegnata, eventualmente su sua richiesta, all'agente emittente, affinché egli possa agevolmente dimostrare, nei confronti della propria mandante e/o dell'Ivass (in caso di verifiche o di ispezioni), che gli obblighi di informativa precontrattuale – in relazione a polizze appartenenti al suo portafoglio – sono stati assolti dal soggetto su cui gravano ai sensi del codice, ovvero dall'agente proponente, in forza dell'accordo di collaborazione in essere.

D: Rientra nell'ambito delle collaborazioni tra intermediari, ai sensi della legge 221/2012, il caso in cui uno dei due agenti funga costantemente da emittente e l'altro da proponente? Con queste caratteristiche l'attività del proponente diventa analoga e assimilabile, quanto agli obblighi di legge e al rispetto di normative d'impresa, a quella di un tradizionale ausiliario/intermediario nominato dall'agente?

R: Non sussistono controindicazioni a che uno dei collaboranti assuma la sola veste di emittente, e l'altro di proponente.

È ad esempio il caso di chi voglia mettere a disposizione il proprio mandato per sviluppare la propria offerta assicurativa su clientela raggiungibile solo attraverso la collaborazione di altri intermediari di primo livello, o il caso di agenti monoramo o specialisti.

La figura dell'ausiliario nominato dall'agente (sezione E) resta invece ben distinta da quella del collaborante, e mantiene la fondamentale differenza di essere assoggettata agli obblighi di comunicazione alla compagnia e di controllo "gerarchico" (formazione, ispezioni, ecc.)

(Si segnala che su alcuni aspetti potrebbero maturare in futuro interpretazioni diverse da quelle qui formulate, anche in virtù di eventuali evoluzioni normative. Per esigenze di sintesi, si omette di riportare annotazioni e riferimenti giuridici, su risposte a quesiti. Le risposte fornite vanno integrate con la modulistica presente nell'apposito dossier-guida, reperibile sul sito www.snaservice.it.)



Poca meritocrazia e carenze formative per il middle management assicurativo

Lo Snfia pubblica una ricerca che mette in luce la difficile situazione di funzionari e quadri, che si sentono poco valorizzati e impossibilitati a essere una leva di innovazione e competitività.

Troppa burocrazia, scarsa riconoscenza del merito, carenze formative. Sono questi i principali ostacoli che ancora si interpongono al pieno riconoscimento professionale del *middle management* assicurativo. È la tendenza emersa da una ricerca promossa dal sindacato nazionale funzionari imprese assicuratrici (**Snfia**), che ha coinvolto 107 compagnie e 1.069 altri professionisti (tra funzionari e quadri), mettendo in luce l'affanno del middle management assicurativo, che il sindacato definisce "marginalizzato e impossibilitato a svolgere il proprio ruolo di leva di innovazione e competitività". L'indagine è stata pubblicata nel volume *Il mercato assicurativo: la sfida delle alte professionalità in Italia*, i cui dati sono stati presentati nel corso di una tavola rotonda, lo scorso 5 dicembre a Milano. Nel libro sono inoltre presenti interviste e contributi inediti di personaggi quali **Carlos Montalvo** (direttore di **Eiopa**), **Domenico De Masi**, **Pasquale Natella** (partner di Key2People) e **Marco Falchero** (senior manager PwC).

Un sistema meritocratico insufficiente

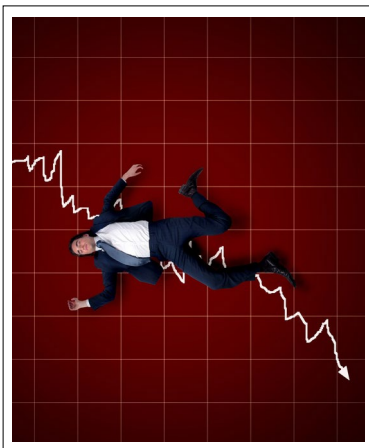
Le percezioni e le aspettative contenute nella ricerca Snfia fotografano un quadro a tinte fosche. Innanzitutto è scarsa (o poco adeguata) la formazione che i funzionari e i quadri ricevono dalle aziende, secondo quanto afferma quasi la metà del campione (il 47,2%). I modelli organizzativi aziendali, inoltre, secondo il 44,7% degli intervistati avrebbero determinato uno svuotamento delle proprie mansioni, mentre il 47,3% di loro denuncia un sovraccarico cognitivo. Le evidenze sono ancora più nette quando si fotografano le impressioni riguardanti l'azione che le compagnie portano avanti per combattere la burocratizzazione dei processi aziendali: secondo il 74,6% del campione, le imprese fanno poco o nulla in tal senso. L'umore del middle management non migliora affatto quando si inizia a parlare di qualità del lavoro: il 65% del *panel* ritiene troppo gravosi i carichi di lavoro, mentre è altissima l'impressione di chi (69,4% degli intervistati) sottolinea l'insufficienza del sistema meritocratico premiante e di

quanti (69,2%) non intravedono prospettive di evoluzione professionale. Ciò nonostante, è molto alta (88,6%) la percentuale di quanti affermano di riuscire comunque a conseguire gli obiettivi prefissati, malgrado i limiti organizzativi. Dalla lettura di questi dati, secondo lo Snfia, emerge "una contraddizione che attraversa il comparto delle alte professionalità assicurative: veicolo di innovazione e competitività, da una parte, oggetto di marginalizzazione funzionale e organizzativa, dall'altra". A questo proposito, il sindacato sottolinea il fatto che il middle management coincide in larga parte con il cosiddetto ceto medio, il cui disagio economico e sociale è considerato uno dei principali fattori di crisi del Paese.

Tornare a investire sul capitale umano

"Da anni - ha spiegato **Marino D'Angelo**, segretario generale di Snfia - la valorizzazione del merito e il riconoscimento delle competenze sono al centro dell'impegno di Snfia. L'attuale crisi economica rende ancor più urgente e significativo proseguire su questo terreno, riportando al centro del dibattito l'uomo e il lavoro". D'Angelo sottolinea che, attraverso la pubblicazione dell'indagine, il sindacato intende "raccontare la situazione di fragilità di una fascia di lavoratori che conta in Italia **16.743 addetti**. Un segmento che, nella nostra ricerca, chiede con forza, lucidità e responsabilità che le imprese tornino a riconoscere il valore del merito, inteso come capacità innovativa, competenza, esperienza e dedizione". Mentre la congiuntura economica negativa inizia a far pesare i propri effetti anche sulle imprese assicurative, lo Snfia osserva come diventi cruciale "tornare a investire su questi lavoratori e sulle competenze strategiche di cui sono portatori unici. Per resistere alla crisi e rilanciare un mercato, quello assicurativo, che presenta numerosi ambiti di possibile espansione, anche rispetto agli altri Paesi europei". Dal punto di vista del consumatore, inoltre, "è evidente che una maggiore efficienza organizzativa e una piena gratificazione di quadri e funzionari non possano che avere un impatto positivo sul costo assicurativo, che notoriamente oggi rappresenta un importante fattore di spesa delle famiglie italiane". Un atteggiamento di responsabilità sociale d'impresa verso i lavoratori potrà, dunque, a sua volta, secondo il sindacato "generare un circuito economico virtuoso, rimotivando alla spesa assicurativa il consumatore stesso".

Beniamino Musto



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 6 dicembre di www.insurancetrade.it

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