

PRIMO PIANO

Cattolica, cala l'utile nei 9 mesi

Nei primi nove mesi del 2017 Cattolica Assicurazioni ha registrato un utile netto di gruppo pari a 21 milioni di euro, in calo del 53,3% rispetto al 30 settembre 2016. Il risultato netto, spiega la compagnia in una nota, "tiene conto degli impatti economici di natura non ricorrente derivanti dall'applicazione delle nuove procedure di impairment test, per un totale di 67 milioni di euro già contabilizzate nella prima metà dell'anno". Positivo è invece l'andamento della raccolta che aumenta sia nel danno sia nel vita, raggiungendo 3.669 milioni di euro, in crescita del 5,1% rispetto ai 3.493 milioni a fine settembre 2016.

Dopo le svalutazioni apportate nel semestre "con la finalità di adeguare i modelli valutativi del gruppo all'approccio Solvency II", Cattolica conferma gli andamenti industriali previsti per l'esercizio in corso, "al netto degli eventi atmosferici che hanno caratterizzato il terzo trimestre e nonostante il perdurare della forte competitività sui prezzi nei rami danni nonché gli impatti sulla nuova produzione vita", legati alla situazione della Bpvi.

Il gruppo è al momento focalizzato sul nuovo Piano d'impresa 2018-2020, che delineerà le linee strategiche, le priorità industriali e gli obiettivi economico-finanziari, e che sarà presentato il 29 gennaio 2018. Per leggere la news completa clicca qui.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Galf e Magap dicono sì al Patto 2.0

Approvata all'unanimità la mozione che autorizza i gruppi a sottoscrivere l'accordo con UnipolSai. La decisione è stata presa per tutelare gli agenti nelle prossime trattative con la compagnia, con particolare attenzione alla difesa del business

Un sì sofferto, praticamente obbligato. Gli agenti di **Galf** e **Magap** firmano il *Patto 2.0* di **UnipolSai**. Si chiude così a Milano l'assemblea nazionale del **Gaap**, lasciata aperta a Torino lo scorso ottobre con l'obiettivo di ricevere dalla compagnia le necessarie garanzie per tutelare il business di tutti gli agenti, compresi quelli che non avessero voluto firmare l'accordo. A Torino, il direttore generale **Matteo Laterza** era rimasto perplesso per il livello di tensione registrato nella rete agenziale, che non aveva risparmiato toni sarcastici sul modo in cui la compagnia stava conducendo la trattativa. Per questo Laterza ha colto la richiesta del **Gaap** e ha convocato i presidenti dei gruppi agenti, consegnando una lettera che per i vertici di **Galf** e **Magap** è un successo politico dell'assemblea e la dimostrazione della sensibilità della compagnia verso il disagio della rete. Un segnale di apertura messo in evidenza da **Paola Minini**, presidente di **Galf**, e **Francesco Bovio**, presidente di **Magap**. Per questo il *Patto 2.0* è stato presentato agli agenti del **Gaap** come "firmabile" anche se "non entusiasmante".



Un momento della votazione

UNA COMMISSIONE PARITETICA PER VALUTARE LE CRITICITÀ

La lettera di **Matteo Laterza** trova la massima visibilità alla riapertura dei lavori dell'assemblea a Milano. **Paola Minini** ha letto il documento con cui **UnipolSai** ha preso ufficialmente l'impegno a verificare congiuntamente a tutti i gruppi aderenti, la tenuta del patto e la presenza di eventuali situazioni di difficoltà che possano sorgere nelle singole agenzie. **Laterza** conferma l'intenzione della compagnia di dare concreta attuazione alle previsioni dell'accordo integrativo e di valutare le soluzioni idonee a risolvere le problematiche presenti nella rete agenziale con spirito collaborativo entro i termini tecnici necessari. A tal fine, sarà convocata una commissione paritetica entro due mesi dalla richiesta dei gruppi interessati. Resta la libertà delle singole agenzie di non firmare l'accordo, ma riguardo al regime provvisoriale Rca, **UnipolSai** concederà un'aliquota base del 7% che potrebbe arrivare al 10% solo per le agenzie che hanno un migliore rapporto tra sinistri e premi. Una proposta economica che, di fatto, spinge molti agenti a considerare la firma dell'accordo una imposizione della compagnia. "Abbiamo fatto tutto quello che poteva essere fatto. A questo punto non firmare sarebbe solo una decisione di orgoglio", comunica **Francesco Bovio**. "Non è l'accordo che volevamo, ma si tratta del massimo che potevamo ottenere", dice **Paola Minini**.

IL RISCHIO DELL'ISOLAMENTO

Tra i gruppi agenti **UnipolSai** c'è stato chi ha detto sì all'accordo con largo anticipo rispetto alla scelta di **Galf** e **Magap**. "Se fossimo stati gli unici interlocutori della compagnia, probabilmente avremmo detto no", dice **Bovio** agli agenti. La realtà è tuttavia diversa. La frammentata rappresentanza degli agenti **UnipolSai** è stato un elemento che per **Galf** e **Magap** non era trascurabile, e che ha avuto un suo peso nella scelta finale. "Che il rifiuto dell'accordo ci avrebbe messo da parte è scontato, ma la nostra non è una firma di timore per non rimanere da parte. In questo contesto, tuttavia, non riteniamo che sia utile isolarci perdendo i contatti con la compagnia", spiegano a *Insurance Daily* **Minini** e **Bovio**. Il sì assume così un valore strategico. "Con un no saremmo fuori dagli accordi. Non possiamo permetterci di perdere i contatti con la compagnia, ma vogliamo portare avanti la lotta dall'interno. Non è una resa incondizionata, ma vogliamo cogliere le opportunità dei nuovi scenari", dicono i presidenti. (continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

Si teme soprattutto l'intervento della compagnia per ridefinire il numero delle agenzie sul territorio: "gli accorpamenti potrebbero danneggiare i colleghi con le spalle meno solide. Per logica industriale servirà una riduzione delle agenzie, perché non è possibile che in una città come Milano ci siano 250 agenzie di una compagnia. Questo percorso può essere virtuoso se gestito bene, con i gruppi agenti che devono avere un ruolo per tutelare famiglie e posti di lavoro", dice Bovio.

GESTIONE DATI E REDDITIVITÀ

All'interno dello scenario che ha portato Galf e Magap a dire sì al Patto 2.0, un tema fondamentale è offerto dalla gestione dei dati: "stiamo lavorando con gestionali che ci consentono di avere i dati con modalità più fruibili, ma non sono attività alla portata di tutti i colleghi. Sulla gestione dei dati non raggiungiamo ancora il minimo sindacale perché abbiamo un sistema informatico ancora inadeguato", dice Paola Minini. Galf e Magap non sembrano temere un conflitto sui dati con la compagnia, perché non credono che la mandante voglia disintermediare. Infine, Galf e Magap vogliono mantenere stretti rapporti con UnipolSai per tenere alta l'attenzione sulla redditività delle agenzie. "Siamo consapevoli che il mercato è in profondo cambiamento. Se la compagnia dovesse prendere strade che non incontrano la redditività degli agenti, noi dobbiamo prevedere soluzioni alternative, ponendo attenzione a tutte le soluzioni che monitoreremo sul mercato", spiega Bovio.



Francesco Bovio, presidente di Magap, e Paola Minini, presidente di Galf


ALLA RICERCA DELL'UNITÀ

La divisione tra i gruppi agenti UnipolSai potrà essere un elemento di debolezza anche nelle prossime trattative sui temi appena evidenziati. "Abbiamo riscontrato che nei momenti più difficili e complessi non c'è uniformità di vedute tra i gruppi agenti di UnipolSai, ma non siamo stati costretti a firmare per la decisione degli altri gruppi", sottolineano Bovio e Minini che non prevedono tempi brevi per l'unità dei gruppi. "È facile – aggiungono – dire che insieme sarebbe tutto più bello, ma tutti i gruppi agenti hanno una loro storia. C'è ancora tanto lavoro da fare, ma da parte nostra c'è totale disponibilità a trovare un coordinamento della rappresentanza". Sul fronte della relazioni interne, tuttavia, i presidenti Galf e Magap sono soddisfatti: "la trattativa è stata molto difficile, ma ci ha rafforzato".

SÌ UNANIME ALLA MOZIONE

I lavori del pomeriggio si sono concentrati sulla stesura della mozione conclusiva dell'assemblea. Nel testo emerge la delusione verso le modalità in cui la compagnia ha gestito la trattativa e si chiede di ristabilire i rapporti con la mandante e con gli altri gruppi. Inoltre, la mozione chiede a Galf e Magap di monitorare l'applicazione dell'accordo (con attenzione alla fruibilità, trasparenza e attendibilità dei dati), di ottenere l'efficienza operativa "mai realizzata" e di continuare il percorso di salvaguardia delle attività agenziale. Con un voto all'unanimità gli agenti autorizzano i rispettivi gruppi a sottoscrivere il Patto 2.0. Si conclude così ufficialmente un lungo e travagliato percorso negoziale.

Alessandro Giuseppe Porcari

A graphic of a traffic light with the red light illuminated, positioned on the left side of a yellow arrow-shaped background.

LEGGE SULL'OMICIDIO
STRADALE:
SCOPRI
LE POLIZZE ARAG
PER LA
CIRCOLAZIONE.



WELFARE

Welfare aziendale, in Italia cresce l'interesse

Il 69% delle imprese è pronto a investire in benefit per i propri dipendenti. Tra gli obiettivi, la fidelizzazione di clienti e lavoratori



Assistenza familiare, buoni shopping, previdenza completa. E ancora buoni pasto, personal care e servizi per la mobilità. I piani di welfare aziendale attraggono sempre di più le imprese italiane, incentivate anche dalla detassazione per i servizi di welfare per i privati. Ben sette imprese italiane su 10 (69%) hanno rivelato l'intenzione di investire in piani welfare per i propri dipendenti. Se il 33% ha riferito di essere già all'opera per implementare i propri piani, il 36% ha ammesso la decisione di mettere in campo nuovi investimenti nel settore. È quanto emerge da una recente ricerca condotta da **A.T. Kearney** per **Sodexo Benefit&Rewards Services** intervistando circa 50 aziende italiane di diverse dimensioni. I risultati sono stati presentati in occasione del *World business forum* di Milano. Il welfare aziendale si presenta come una grande opportunità per la sanità pubblica, che è in difficoltà nel gestire i maggiori bisogni di una popolazione sempre più vecchia. Lo scenario su cui fa leva la ricerca è inequivocabile: nel 2030 gli over 65 in Italia saranno il 26% della popolazione totale, ossia 16,5 milioni di persone. In questo contesto diventa cruciale la collaborazione tra il settore privato e quello pubblico per abbattere la spesa sanitaria.

I benefit creano valore

La detassazione non è l'unico incentivo. Il welfare è diventato un fattore strategico per creare valore. Il 76% delle aziende lo sceglie prima di tutto per rafforzare la customer retention, ossia

la fidelizzazione dei clienti e dei dipendenti perché i benefit rendono le persone più desiderose di lavorare, con importanti conseguenze su produttività e reputazione aziendale. Il 71% delle aziende con i benefit punta ad attrarre più facilmente i migliori talenti sul mercato del lavoro, mentre il 54% punta sull'engagement, la creazione e il rafforzamento delle relazioni con i suoi collaboratori. Tra le altre motivazioni, la diminuzione del turnover e dell'assenteismo. Un terzo delle aziende confida anche nell'aumento della capacità di spesa per il Paese.

I lavoratori chiedono assistenza familiare

La crescente importanza dei piani di welfare nelle politiche retributive delle imprese italiane coincide con l'aumentata aspettativa dei lavoratori verso una remunerazione che non sia soltanto monetaria. Secondo le aziende intervistate, tra le necessità più urgenti ci sono prima di tutto le misure per l'assistenza familiare, come i servizi scolastici e il baby-sitting, seguite dalle prestazioni assicurative e dai servizi legati al benessere personale. Stanno conoscendo un rapido sviluppo anche le gift card, i buoni pasto e il rimborso per le spese legate ai trasporti, pensato per i pendolari. I bisogni sono legati strettamente alle condizioni di vita di ciascun lavoratore e pertanto differiscono in base a ciascun contesto geografico e produttivo. "L'efficacia delle azioni di welfare dipende da diversi fattori quali l'età, la condizione familiare, il luogo di residenza che influiscono sui bisogni che il welfare può andare a soddisfare" dice **Luca Solari**, ordinario di Organizzazione aziendale e direttore del corso di laurea magistrale *Management of Human resources and Labour studies* presso l'**Università degli Studi di Milano**.

Nell'incontro tra interessi delle imprese e bisogni dei dipendenti risiede la massima potenzialità del welfare aziendale. Secondo Solari, per rendere un piano di welfare più performante "i datori di lavoro devono fare leva sulla propria capacità di innovazione e creatività, unita ad un'azione sistematica di verifica". Occorre quindi evitare i "piani fotocopia", perché il welfare deve essere costruito a misura dei propri dipendenti. Un risultato che può essere ottenuto a condizione di migliorare la conoscenza del personale e delle sue esigenze.

A. G. P.

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

Supplemento al 15 novembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

WORKSHOP

IFRS 17 IN PRATICA

27 NOVEMBRE 2017

MILANO — LaGare Hotel Milano, Via G.B. Pirelli 20, 20124 — 9.30 - 13.00

AGENDA :

9.30 – 10.00 - Welcome coffee e registrazione

10.00 – 10.30 - Gli aspetti strategici e l'impatto sul business
Ed Morgan, Milliman managing director Italy & CEE

10.30 – 11.10 - IFRS 17 in pratica, le principali sfide, il processo di transizione
Henny Verheugen, Milliman, principal

11.10 – 11.30 - Coffee break

11.30 – 12.00 - IFRS 17: Prevedibili impatti dal punto di vista di Generali
Massimo Tosoni, head of group accounting policy & reporting, Assicurazioni Generali

12.00 - 12.45 - An advanced solution to IFRS 17
Luca Cavaliere, Milliman, principal
Amritpal Khangura, Milliman LTS consulting actuary

12.45 – 13.00 - Q&A

13.00 - Chiusura lavori e pranzo a buffet



Il workshop si rivolge ad amministratori delegati, direttori generali, CFO, responsabili delle funzioni attuariali e bilancio.

Iscriviti su www.insurancetrade.it

Scarica il programma completo