



PRIMO PIANO

## Axa fa shopping in Colombia

Axa ha stipulato un accordo con Grupo Mercantil Colpatria, holding che opera nel settore finanziario con sede a Bogotá, in Colombia, per l'acquisizione del 51% delle sue operazioni di assicurazione in Colombia, Colpatria Seguros, per un corrispettivo totale di 259 milioni di euro. Axa prevede così di consolidare le attività nella regione mediterranea e America Latina. Colpatria Seguros è il quarto player assicurativo in Colombia, con una quota di mercato del 7%, con attività che spaziano dai danni al vita. È la terza compagnia nell'Rc auto, con una quota di mercato del 15%, e negli infortuni sul lavoro (quarta al 14%). La compagnia ha distribuzione diversificata; ma il 40% della propria raccolta premi è intermediata da agenti plurimandatari.

L'operazione consentirà ad Axa di entrare in un mercato in crescita come quello colombiano. Il completamento della transazione si chiuderà nel 2014. Colpatria Seguros è un player con crescita e redditività al di sopra della media di mercato e può fornire ad Axa una base per un ulteriore sviluppo nella regione. Henri de Castries, presidente e ceo di Axa, ha definito l'operazione "un'altra pietra miliare di Axa Ambition, il piano per accelerare in mercati ad alta crescita".

**Fabrizio Aurilia**

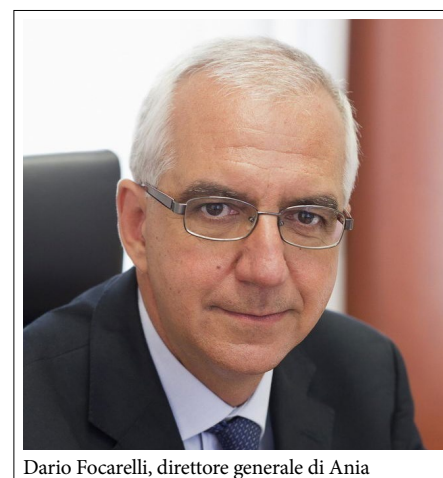
RISK MANAGEMENT

## Il ruolo della gestione del rischio per un migliore merito di credito

**Il fatto che un'impresa sia più e meglio protetta può diventare un valore aggiunto agli occhi di una banca che deve valutarne l'affidabilità? L'argomento è stato al centro della tavola rotonda conclusiva del quattordicesimo congresso annuale di Anra, svoltosi a Milano il 7 e 8 novembre scorsi**

Una buona gestione del rischio può aiutare le aziende ad avere un più facile accesso al credito presso gli istituti bancari? E, più in generale, esiste un rapporto tra il rischio e il merito di credito? Queste le domande che hanno animato la tavola rotonda conclusiva del quattordicesimo convegno annuale di **Anra**, l'associazione nazionale dei risk manager e responsabili assicurazioni di azienda, che si è svolto a Milano nelle giornate di giovedì e venerdì scorsi: un appuntamento che ha visto la partecipazione di 114 risk manager provenienti dalle principali aziende italiane, e di oltre 200 addetti ai lavori del mondo assicurativo, universitario e consulenziale, con l'intervento di 21 relatori italiani ed esteri.

Al confronto, dal titolo *L'impatto della gestione e trasferimento dei rischi sul merito di credito: fantascienza o realtà?*, moderato da **Alessandro De Felice** (cro di Prysmian group e vice presidente di **Ferma**, l'associazione europea dei risk manager), hanno partecipato il direttore generale dell'**Ania**, **Dario Focarelli**, il vice presidente dei giovani imprenditori di **Confindustria** (e ad di Tuvia) **Marco Oriolo**, e **Francesco Sogaro**, senior partner del **Fondo italiano d'investimento**.



Dario Focarelli, direttore generale di Ania

### ANCORA TROPPIA DIFFIDENZA DA PARTE DELLE BANCHE

"Ci sono delle evidenti difficoltà nel convincere le banche che una migliore assicurazione delle imprese determina una loro maggiore affidabilità", spiega Dario Focarelli, che cita uno studio lanciato nel 2011 dall'Ania attraverso cui "abbiamo rilevato che, in linea generale, le imprese meglio assicurate avevano tassi bancari più bassi". Questa ricerca, tuttavia, "ha il grosso limite di non essere applicabile su vasta scala". Secondo Focarelli, gli istituti bancari sostengono di avere già una grossa mole di informazioni sulle imprese, e, secondo loro, il fatto che le aziende siano più o meno assicurate non è un'informazione ulteriore, ma è già contenuta tra quelle in loro possesso. Attualmente il lavoro dell'Ania in questo ambito è quello di raccogliere tutte le informazioni possibili sulle imprese assicurate e sul loro comportamento, la cui elaborazione è attualmente in corso d'opera: "le prime informazioni analizzate - rivela il dg dell'Ania - ci dicono che il tasso di fallimento delle imprese assicurate è di gran lunga inferiore a quello delle imprese non assicurate". Esisterebbe dunque un'evidenza statistica che potrebbe essere utilizzata da **Bankitalia** per dei modelli interni che inseriscano il tasso di protezione di un'azienda come criterio di valutazione del credito. "Dobbiamo creare una sorta di infrastruttura che contenga le informazioni riguardanti l'azienda assicurata, in modo tale che possa essere immediatamente disponibile per le banche". Non solo: anche dal punto di vista del *risk management*, aggiunge Alessandro De Felice, "dovremmo essere in grado di dare nuovi e più precisi *standard* di riferimento da offrire al sistema bancario per accertare l'affidabilità di un'azienda".

### GESTIONE DEI RISCHI SUL MERITO DEL CREDITO, OGGI È FANTASCIENZA

Secondo Francesco Sogaro, l'analisi del rischio è molto importante, ma oggi "è fantascienza che il trasferimento dell'analisi dei rischi abbia un impatto sul merito di credito". Il giudizio di Sogaro sull'argomento è *tranchant*. "(continua a pag.2)



(continua da pag. 1) “Le banche hanno già una gigantesca quantità informazioni – osserva – ma non le utilizzano, né sono in grado di utilizzarle, perché la mole di dati è talmente elevata che non riescono a effettuare alcun tipo di lavoro approfondito”. Per cui non vengono fatte, ad esempio, delle corrette valutazioni degli asset intangibili, o dell’innovazione che un’azienda porta avanti, o, ancora della qualità del management. Al contrario, “le banche continuano a prendere a garanzia immobili che, una volta acquisiti dalla banca ingrossano le schiere dei tanti edifici sfitti già in mano loro”. Sogaro vede un’analogia tra il *credit crunch* e la *spending review*, sulla base del medesimo risultato che determinano: i tagli lineari. “Le banche hanno tagliato il credito in generale, senza distinzione”, sottolinea. Secondo il senior partner del Fondo italiano d’investimento, occorre “ripensare integralmente ai parametri in base ai quali è concesso il credito”, ma, nel fare questo, “la gestione del rischio è solo uno degli aspetti: a volte è importante, a volte lo è meno, dipende da caso a caso”. Per Sogaro, “uno dei parametri corretti sarebbe quello di valutare il modo con cui un’azienda porta avanti la propria attività di *budgeting*”.



### IL RUOLO DEI GIOVANI PER FAR RIPARTIRE IL PAESE

Pur osservando una situazione del mercato drammatica, il vice presidente dei giovani imprenditori di Confindustria, Marco Oriolo, si dice fiducioso: “la crisi c’è, ma non deve diventare un alibi per noi imprenditori”, osserva. I motivi della sottoassicurazione delle imprese italiane sono molteplici, in primo luogo culturali. Ed è proprio di un cambiamento culturale che c’è bisogno: un cambio di passo che proprio dai giovani imprenditori può ricevere la spinta propulsiva. “Ci sono interventi che le aziende possono mettere in pratica senza dover aspettare che il Governo di turno si decida ad agire. Una di queste cose è assicurarsi, lo strumento più efficace per mettersi al riparo dall’incertezza”.

*Beniamino Musto*

	D	E	V	E	L	O	P	M	E	N	T	
T	E	C	H	N	O	L	O	G	I	C	A	
S	T	R	A	T	E	G	I	A				

	D	I	N	A	M	I	C	A				
T	E	C	N	O	L	O	G	I	C	A		
S	T	R	A	T	E	G	I	A				

*Problem solving & strategic thinking*



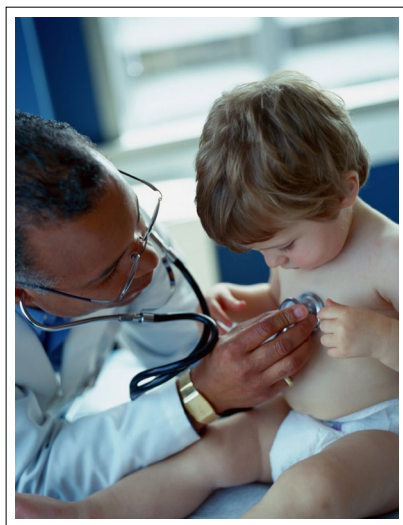
For info and free area test write at: [areatest@dcaconsulting.it](mailto:areatest@dcaconsulting.it) call: 06 89015080/1/2



RICERCHE

## Sanità, il servizio pubblico è ancora una sicurezza

Ma conserva i propri atavici difetti: attese infinite e strutture spesso non all'altezza



Nonostante due terzi degli italiani si lamentino per i tempi troppo lunghi di attesa, per poter prenotare una visita o un esame, il **Servizio sanitario nazionale** è apprezzato dal **43%** degli intervistati in una ricerca di **UniSalute**, per il solo fatto che garantisce a tutti il diritto alla salute, quale diritto fondamentale dell'uomo.

Dallo studio dell'*Osservatorio Sanità*, istituito dal gruppo **Unipol**, un italiano su quattro, cioè il **26%** apprezza che il Sistema sanitario nazionale sia ancora

in grado di erogare prestazioni gratuitamente o a prezzi contenuti. Il tema, ovviamente, è sentito in modo particolare in un contesto di crisi economica e di assottigliamento della qualità generale del *welfare* pubblico. Il 17% considera il personale medico che opera nelle strutture pubbliche più qualificato rispetto a quello che esercita la professione nelle private, mentre il 10% apprezza la presenza capillare sul territorio, che dà sicurezza di poter trovare strutture in grado di prestare assistenza medica qualificata ovunque ci si trovi.

Tuttavia, è ampio il dissenso per i difetti del sistema pubblico, solo parzialmente bilanciati dai pregi di quello privato. Il **71%** dei cittadini intervistati vorrebbe che l'offerta pubblica migliorasse soprattutto nelle tempistiche. Un'esigenza manifestata molto più dagli over 55 (76%) che dagli adulti tra i 30 e i 34 anni (57%). A voler tempi più rapidi sono soprattutto gli abitanti del Nord (77%), mentre al Sud si dichiarano più pazienti (54%). Il 13% lamenta l'arretratezza delle strutture pubbliche, mentre il 9% del campione segnala quelle private come più accoglienti. Solo il 7% indica come principale necessità quella di maggiori posti letto negli ospedali pubblici.

I minor tempi d'attesa delle cliniche private stravincono nelle preferenze degli intervistati con il 65% delle preferenze. Solo il 14% del panel, percentuale che sale però al 20% per le donne, vede invece nel personale medico più qualificato la principale qualità dell'offerta privata.

FA.

PSICOLOGIA

## Il denaro è la morte del desiderio

“Ciò che muove il lavoratore a dichiararsi malcontento è la speranza del meglio; egli spera di lavorare sempre meno e di godere sempre più”.

Spesso mi è capitato di sentirmi dire: “per te è facile, guadagni un sacco di soldi”. E ogni volta cercavo di convincere il mio interlocutore che stava sbagliando.

Esiste una frase che io amo molto e che vi riporto a sostegno del mio ragionamento: “il lavoro si espande fino a occupare tutto il tempo disponibile”.

Qual è il messaggio che sta dietro tale affermazione? Che il tempo che abbiamo a disposizione risulta sempre insufficiente, visto che la nostra tendenza è quella di riempirlo fino a esaurirlo.

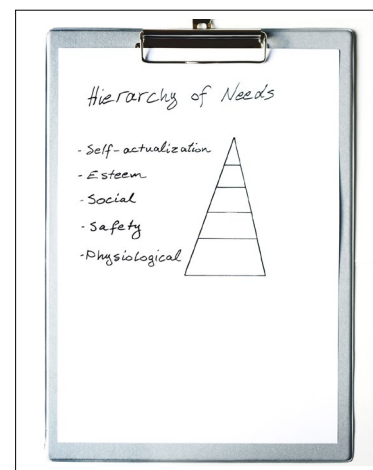
Ebbene, lo stesso concetto vale anche per lo stipendio.

Ognuno di noi dovrebbe guadagnare a sufficienza per poter vivere in maniera decorosa, in pratica dovrebbe poter assolvere ai bisogni dei primi due livelli della *piramide di Maslow*. Da lì in poi, purtroppo, il meccanismo perverso dell'apparire, dell'essere e del guadagnare rende il nostro stipendio “insufficiente”, e quindi il risultato è la “depressione”. Dal terzo livello in poi, l'elemento caratterizzante è il potere. Chi è più ricco di noi ha semplicemente più potere, almeno in apparenza, ma vive peggio di noi. Sicuramente vive molto peggio. Noi abbiamo desideri che forse non realizzeremo mai o che realizzeremo con il sangue, ma siamo felici. Chi è ricco non ha più desideri, vive male ed è infelice.

“Tutto quello che ti dà il denaro è un certo lusso nell'infelicità”. Una delle citazioni che prediligo di più.

Però c'è anche chi non la vede così, Françoise Sagan, per esempio, sostiene “che col denaro l'infelicità si sopporta meglio”. Ne siete sicuri? Siamo certi che l'infelicità sia data dal poco denaro o è il contrario? Ricordatevi che noi, più soldi abbiamo e più ne sprechiamo, più soldi abbiamo meno gioia proviamo in quello facciamo o per le cose che compriamo (perché non desiderate).

Il denaro è la morte del desiderio. Quindi, accontentiamoci di quello che abbiamo e puntiamo alla qualità del lavoro e della nostra vita.



**Leonardo Alberti**,  
trainer scuola di Palo Alto,  
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,  
docente vendite e management



## RC AUTO 2013: TRA TARIFFE E RIDUZIONE DEI COSTI

Milano, 14 novembre 2013 (9.00 - 17.30)  
StarHotel Business Palace, Via Gaggia 3

**Insurance Trade**  
WWW.INSURANCETRADE.IT



### PROGRAMMA

09.00 – Registrazione

09.30 – **RC Auto: tra tariffe e riduzione dei costi**  
*Renzo Baffi, responsabile della direzione Fondi di Garanzia di Consap*  
*Giuseppe Galasso, direttore credito concorrenza di Antitrust*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini e Hazan*  
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*

10.30 – **Polizza auto, la complessa scelta di una commodity**  
*Gionata Cerri, Iama Consulting srl*

11.00 – Coffee break

11.30 – **Intervento a cura di Octo Telematics**

12.00 – **Rc auto e multicanalità: comparazione, risparmio e consulenza**  
partecipano rappresentanti dei diversi canali distributivi (intermediari, comparatori, compagnie dirette, compagnie di bancassicurazione)  
*CheckitAuto, Antonia Boccadoro, segretario generale Aiba*  
*Filippo Gariglio presidente Uea*  
*Carmine Paolantonio, Responsabile Marketing Privati di Cariparma*  
*Fabrizio Premuti presidente associazione consumatori Konsumer Italia*

13.00 – Lunch

14.00 – **Danno alla persona: come rendere sostenibile il sistema di liquidazione dei sinistri**  
*Giovanni Cannavò, presidente associazione Melchiorre Gioia*  
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini e Hazan*  
*Giacomo Travaglino, consigliere della III Sezione Civile della Corte di Cassazione, Roma*  
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*

15.00 – **TAVOLA ROTONDA: Antifrode e controllo dei costi: l'esperienza delle compagnie**  
*Andrea Lorenzoni, chief claims officer Zurich Italia*  
*Giacomo Lovati, direttore sinistri Unipol Assicurazioni*  
*Maurizio Monticelli, direttore Sinistri rami Elementari ed Auto di Vittoria Assicurazioni*  
*Nicola Murano, responsabile Antifrode Reale Mutua*  
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri Sara Assicurazioni*  
*Pierluigi Pellino, responsabile organizzazione sinistri Axa Assicurazioni*  
*Riccardo Porfiri, responsabile liquidazione sinistri auto Allianz*  
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco*  
*Massimo Treffiletti, area sinistri Auto e Antifrode Ania*

**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**

#### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 11 novembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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