



PRIMO PIANO

Unipol, 135 milioni da Mediobanca

Unipol vende Mediobanca per 135 milioni di euro. Dopo essere uscita dal patto di sindacato, Bologna ha collocato il 2,68% della propria partecipazione e, in una nota a mercati chiusi ieri sera, ha detto di aver già siglato sulla restante partecipazione dell'1,15% accordi di vendita che saranno regolati entro novembre.

In questo modo Ugf ha ottemperato alla richiesta Antitrust che riguardava la vendita della partecipazione storica in Piazzetta Cuccia entro l'anno, nell'ambito della fusione con le compagnie dell'ex impero Ligresti. Le azioni di Mediobanca sono state collocate al prezzo unitario di 5,85 euro, con uno sconto molto contenuto rispetto al prezzo di chiusura in borsa della banca guidata da Alberto Nagel. Complessivamente, quindi, è stato ceduto il 3,83% di Mediobanca.

Ora, a fine ottobre, le assemblee degli azionisti di Unipol e Fonsai daranno il via libera definitivo alla fusione, che vedrà l'incorporazione in Fondiaria Sai di Unipol, Premafin, la cassaforte dei Ligresti che controllava a cascata le compagnie, ed eventualmente Milano Assicurazioni, la cui assemblea, convocata in seconda battuta il 26 ottobre, dovrà deliberare sul merger.

FA.

RICERCHE

Risparmio, all'orizzonte i primi segnali di ottimismo

L'edizione 2013 dell'indagine sulle scelte finanziarie degli italiani, realizzata dal Centro Einaudi e Intesa Sanpaolo, mostra un Paese in cui si continua a investire pensando soprattutto ai propri figli e alla vecchiaia. Il mattone attira meno rispetto al passato, ma a guidare i comportamenti è soprattutto la prudenza: piacciono i nostri titoli di Stato e il risparmio gestito

Per la maggioranza delle famiglie italiane quello del risparmio è ancora un obiettivo fondamentale. Traguardo che, tuttavia, è sempre più difficile da centrare. Sulle scelte finanziarie da operare in prospettiva futura è sempre più forte la sensibilità degli italiani, complice l'attuale situazione di crisi economica che sta affrontando il Paese. Prova a fare luce sui comportamenti dei risparmiatori l'*Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani 2013*, progetto realizzato da alcuni anni su iniziativa del **Centro Einaudi** e di **Intesa Sanpaolo**, e basato su un sondaggio **Doxa** realizzato nei primi mesi di quest'anno su un campione di migliaia di famiglie italiane.

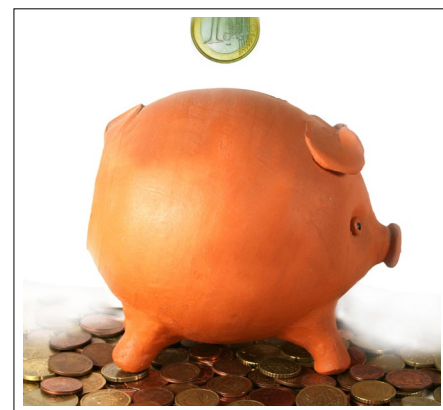
UN OBIETTIVO E UNA NECESSITÀ

Il risparmio è "una necessità reale" o "un obiettivo fondamentale" per il **66%** degli intervistati, mentre solo il **34%** afferma di non risparmiare "per scelta o perché manca la necessità" di farlo. Ma la volontà non basta, visto che solo il **39%** del campione è riuscito ad accantonare del capitale. Sul fronte dei redditi si nota ancora una situazione di sofferenza: cala la soddisfazione per il livello del reddito corrente (42,4%), ma diminuiscono gli intervistati che prevedono un aggravamento del reddito per sé e per la propria famiglia nell'anno in corso rispetto al precedente (55,6%). Per quanto concerne il reddito pensionistico, la maggior parte degli intervistati prevede una riduzione, anche se alla scontentezza si affianca una maggior propensione a cercare forme integrative di entrate negli investimenti assicurativi e pensionistici: si cercano sempre nuove opzioni di investimento, sebbene questa propensione sconti il rallentato andamento dei redditi.

SI INVESTE SU CIÒ CHE SI REPUTA SICURO

La ricerca, poi, evidenzia come sia sostanzialmente terminata la paura per la sorte dei titoli di Stato italiani. I risparmiatori sono tornati a considerarli come la forma di investimento più sicura e, per conseguenza, il volume degli investimenti nei titoli di Stato è risalito. Questo dato, accompagnato dalle *performance* positive dei mercati azionari, ha fatto crescere il valore dei portafogli delle famiglie. Il *portafoglio benchmark* calcolato dalla ricerca è aumentato in valore del 15% nel 2012, mentre era sceso del 3% l'anno precedente. Il dato positivo dei portafogli, tuttavia, contrasta con quello legato all'incertezza. Non sapendo che cosa abbia in serbo il futuro, le famiglie continuano a orientarsi prevalentemente verso forme di investimento capaci di produrre un reddito, pur contenuto. L'orizzonte ideale di un terzo dei risparmiatori, in questo momento, è quello degli investimenti a un anno (il mercato monetario), mentre gli altri due terzi non si spingono più in là dei tre anni.

(continua a pag.2)



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



Intesa Sanpaolo, sede di Torino

(continua da pag. 1) Un comportamento, quello appena evidenziato, che riflette da un lato la scarsità di risorse da destinare al risparmio, dall'altro un cambiamento di comportamenti: se anni fa si investiva soprattutto nel mattone, oggi si pensa prevalentemente alla tutela dei figli (14,5%), a integrare la pensione o a salvaguardare la propria salute in vista della vecchiaia (12,7%), anche se solo il **19%** del campione investe attraverso strumenti specializzati nell'area della **previdenza**. Il risparmio non proviene più da risorse aggiuntive in eccedenza rispetto al mantenimento del proprio tenore di vita, ma è diventato una risorsa su cui fare affidamento per poterlo mantenere in futuro, ed è investito pensando innanzitutto a garantire la sicurezza del capitale (secondo il 54,2%). Un elemento positivo che la ricerca evidenzia è quello della diminuzione dell'atteggiamento di rigetto nei confronti dell'euro: sono quasi raddoppiate le percentuali di coloro che sono convinti che l'euro sia più solido della lira (23,3%), e che ci abbia evitato crisi peggiori (26,6%).



Alcune pubblicazioni del Centro studi Einaudi

ALL'INSEGNA DELLA PRUDENZA

L'impiego preferito del risparmio è la liquidità (il 25,4% detiene in questa forma circa il 50% dei propri averi), un atteggiamento tipico di quando un risparmiatore è disorientato: le principali difficoltà sono scegliere il momento in cui investire (51,2%), l'*asset allocation* (46,6%), nonché la selezione degli strumenti (45%). Il 46% degli italiani, inoltre, ammette di non dedicare molto tempo o attenzione all'informazione finanziaria. Ad affermarsi come strumento in cui riporre fiducia è il risparmio gestito, ma la diffusione di tale forma di investimento (10%) è ancora limitata. La casa è da sempre un bene rifugio ideale, e tale si conferma anche in questa ricerca (32,2%). Tuttavia, la propensione a comprare nuove abitazioni diminuisce, sia per l'incertezza gravante sui redditi futuri, sia perché i beni immobili sono percepiti come beni sottoposti a una tassazione eccessiva.

ALLE DONNE MENO RISORSE, MA SONO LORO A GESTIRE IL RISPARMIO

Quest'anno la ricerca ha deciso di fare un'analisi approfondita sull'universo femminile e sul rapporto delle donne con i temi del reddito, del risparmio e della crisi. È stata rilevata una maggiore fragilità economica delle donne rispetto agli uomini, più pesante laddove le donne non sono indipendenti economicamente (12,4%). La dipendenza economica, inoltre, in quasi un terzo dei casi non è una scelta, ma una condizione subita a causa dell'esclusione dal mercato del lavoro. Ciò nonostante, nella maggior parte dei casi, sebbene le donne apportino minori risorse nel bilancio familiare, sono loro ad amministrarlo, occupandosi non solo delle spese (72,6%), ma anche degli investimenti (59,6%). È inoltre maggiore nelle donne (26%) rispetto agli uomini (20%) l'attenzione verso gli strumenti finanziari che hanno come finalità il miglioramento del futuro dei figli. Le donne appaiono, infine, sono meno spaventate degli uomini rispetto alla crisi: una donna su otto (il 12,3%) sostiene che la crisi "è un'occasione per progettare e rimettersi in gioco".

Beniamino Musto

Sei un intermediario e vuoi **INNOVARE** il tuo modo di lavorare?
Firma grafometrica ed altre novità! **NOI SIAMO PRONTI** e tu?



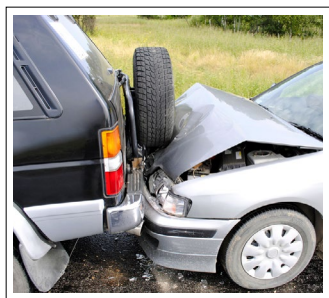
Chiamaci per una dimostrazione 045 6209711



NORMATIVA

La risoluzione alternativa delle controversie nell'ambito dell'Rca

Nel Decreto del Fare, la Rc Auto è esclusa dalle materie per le quali è previsto l'obbligo al tentativo di conciliazione: Ania e Consumatori rilanciano la conciliazione paritetica



Il decreto-legge 21 giugno 2013, n. 69 (c.d. *Decreto del fare*), convertito con modificazioni dalla legge 9 agosto 2013, n. 98, ha ripristinato, con alcune modifiche, il procedimento di mediazione quale condizione di procedibilità della domanda giudiziale nei casi elencati dall'articolo 5, comma 1 del d.lgs. 28/2010.

Sono state riportate in vigore le disposizioni dichiarate incostituzionali con sentenza n. 272/2012 della Corte costituzionale, e sono state introdotte altresì nuove norme.

Nell'ambito di questo breve intervento non analizzeremo le novità introdotte dal *Decreto del Fare* in tema di mediazione che, tra l'altro, si collocano in un più ampio disegno del legislatore teso a rendere la giustizia civile più competitiva, ma concentreremo la nostra attenzione sul fatto che, tra le materie per le quali è stato ripristinato l'obbligo di procedere al tentativo di conciliazione quale condizione di procedibilità, non vi è più l'Rc auto.

La scelta operata dal Governo non ha mancato di destare perplessità, anche in considerazione del fatto che il contenzioso nell'ambito dell'Rc auto rappresenta una consistente parte di quello totale pendente dinanzi ai tribunali e agli uffici dei Giudici di Pace italiani.

In concomitanza con tale esclusione abbiamo, peraltro, assistito al ritorno sul palcoscenico della conciliazione paritetica che costituiva già, prima del rinnovato impulso datogli recentemente dall'**Ania** e dalle associazioni dei consumatori, una modalità di risoluzione alternativa delle controversie nel settore Rc auto.

Vedremo se la strada seguita dal legislatore e dagli attori del mercato sarà quella giusta, evidenziando nel frattempo, tuttavia, le significative differenze che esistono tra conciliazione paritetica e mediazione finalizzata alla conciliazione ex D.lgs. n. 28/2010. La prima soluzione, infatti, non prevede l'intervento di un soggetto terzo, ma bensì, in estrema sintesi, il conferimento di un mandato a transigere nell'ambito della procedura di conciliazione gestita da un'apposita commissione paritetica, formata da rappresentanti delle Imprese di assicurazione e delle associazioni dei consumatori.

Avv. Andrea Maura
www.legalgrounds.eu

INTERMEDIARI

Il Gaa Generali incontra Greco e Donnet

Il management della compagnia ha dato rassicurazioni sul progetto per l'Italia: Ma gli agenti attendono tariffe più competitive e maggiore flessibilità assuntiva

Cambia tutto, ma non cambia niente. Questo sembra essere uscito dal primo confronto ufficiale tra il nuovo management di **Generali** e gli agenti della compagnia rappresentati, per l'occasione, dalla *Giunta esecutiva* del gruppo agenti.



Ieri a Mogliano Veneto, la nuova sede operativa di **Generali Italia**, si sono incontrati **Mario Greco**, group ceo del Leone, **Philippe Donnet**, nuovo ad di Generali Italia, **Bruno Scaroni**, il chief distribution officer in Italia e, appunto, la Giunta del gruppo agenti. Secondo quanto è affermato in una nota del Gaa, si tratta solo del primo di una serie di incontri che si svilupperanno nei prossimi mesi, proprio per parlare della nuova organizzazione della compagnia in Italia.

Dal punto di vista degli agenti sono arrivate rassicurazioni sul fatto che, per il momento, il piano strategico non subirà modifiche e la rete agenziale resterà il "core business del gruppo" per quanto riguarda la distribuzione. Greco e Donnet hanno ribadito che il sistema distributivo di Generali in Italia resta caratterizzato da tre canali: diretto, internet e quello agenziale. Nella riorganizzazione, **Alleanza** e **Genertel**, dicono i top manager "non devono preoccupare gli agenti tradizionali". Sul fronte del rapporto con i broker non ci saranno novità sostanziali, ma ripeterà quello già in essere, che è definito di "appoggio e collaborazione". I 2500 produttori dipendenti, inoltre continueranno a operare all'interno delle agenzie e a supporto degli agenti.

"Le rassicurazioni ottenute da Mario Greco e Philippe Donnet - ha commentato il presidente del gruppo agenti, **Vincenzo Cirasola** - ci portano consapevolmente ad affermare che non ci sarà nessuna rivoluzionaria trasformazione per le agenzie con il progetto Generali Italia, ma anzi saranno rafforzate. Certo, a queste parole ora dovranno seguire fatti concreti. Per crescere abbiamo bisogno di reali investimenti sul *front office* assicurativo e prodotti migliori di appoggio alla figura dell'agente".

Tra le richieste del Gaa, infine, c'è quella di agire sul fronte delle tariffe, rendendole più competitive, e insieme garantire una maggiore flessibilità assuntiva e operativa agli agenti. Il tutto rafforzato da "una campagna pubblicitaria che illustri l'importanza della figura strategica dell'agente".

Fabrizio Aurilia



EVENTI

Danno ambientale, convegno il 21 novembre a Milano

Si terrà il prossimo 21 novembre a Milano (centro congressi Fondazione Cariplo, via Romagnosi 6) il convegno **Danno ambientale: responsabilità dell'impresa e rischi emergenti**. L'evento, organizzato da **GenRe** e dallo studio legale **Mrv** di Milano, affronterà il tema del risarcimento del danno alla persona, tra possibili evoluzioni normative e conflitti giurisprudenziali. La giornata si aprirà con l'introduzione dell'avvocato **Enzo Vivori** dello studio legale Mrv, a cui seguirà una relazione di **Charlie Kingdollar** di GenRe, che parlerà dei rischi emergenti, e in particolare di quelli relativi alle nanotecnologie, mentre **Cinzia Altomare** di GenRe parlerà di danno ambientale attraverso il caso specifico dell'Ilva. A seguire sarà di nuovo Charlie Kingdollar a prendere la parola, analizzando altri due rischi emergenti: quelli legati all'estrazione dei gas da argille e ai dry walls. L'avvocato **Filippo Martini**, dello studio legale Mrv e l'avvocato **Luigi Isolabella** dello studio legale Isolabella analizzeranno i profili di responsabilità civile e penale del danno ambientale. Nel pomeriggio i lavori proseguiranno con un'analisi dell'ingegner **Carlo Tozzi Spadoni** di lesu su un caso emblematico di inquinamento in area protetta. Successivamente il consulente del lavoro **Massimo Brisciani** parlerà del tema della rivalsa verso il datore di lavoro e del danno differenziale Inail; seguirà l'intervento dell'avvocato **Marco Rodolfi** dello studio legale Mrv in merito agli ultimi aggiornamenti sul tema del risarcimento del danno alla persona. L'intervento conclusivo sarà affidato a **Lorenzo Vismara** di GenRe, che spiegherà i profili comparativi del danno alla persona.

EVENTI

Professionisti in cerca di consulenza

Un confronto tra professionisti, intermediari e giuristi per parlare di **Rc professionale**. Si è svolto ieri a Milano, al centro congressi del Palazzo delle Stelline, il workshop organizzato da **Acb** dal titolo *Rc professionale nel privato e nel pubblico*. L'incontro si è articolato in due parti: nella prima il professore e avvocato **Antonio Longo**, per molti anni nei servizi legali dell'**Isvap**, e l'avvocato **Carlo Galantini** hanno affrontato il tema dal punto di vista della normativa, mentre nella seconda si è tenuta una tavola rotonda moderata dal direttore di **Insurance Daily**, **Maria Rosa Alaggio**. È parsa subito abissale la distanza tra le esigenze dei medici e quelle degli altri professionisti dell'area tecnico, giuridica ed economica. Se da un lato i primi pagano premi molto alti e molti di loro non riescono nemmeno a trovare una compagnia che li asscuri, i secondi hanno già concluso accordi con broker per polizze standard, ma la questione aperta è l'adeguatezza della polizza. Per leggere l'intero articolo collegati qui

INTERMEDIARI

La forza dell'autostima

Oggi si parla tanto del ruolo degli intermediari. Nel recente convegno organizzato da **Insurance Connect** ho assistito a un dibattito molto interessante sulle due figure principali: **agenti** e **broker**. Vi aspetterete quindi che io vi parli di quest'argomento? Invece no, vorrei affrontare il problema da un altro punto, e cioè come sono messi gli agenti e come sono messi i broker in fatto di autostima, soddisfazione dei bisogni degli altri e ancora ... Innovazione! Per fare ciò bisogna comprendere bene alcuni aspetti partendo proprio dall'autostima:

"L'autostima è quell'amore di sé che permette di orientarci, governarci e governare gli eventi della vita secondo un'ottica di felicità."

Ebbene, a giudicare dal dibattito della settimana scorsa, di amore per se stessi ce ne era molto poco, di felicità ancora meno.

Peterson sostiene che :

"Bisogna trattare gli altri con cura, e supportarli in caso di bisogno, sempre è necessario essere sensibili ai bisogni degli altri."

Ora è necessario che chi fa dell'intermediazione assicurativa la propria fonte di sostentamento torni a ragionare in termini di professionalità, indipendenza, imprenditorialità, e agisca come risolutore dei problemi del cliente. Però non a parole, ma con i fatti. Bisognerebbe perdere meno tempo nell'affrontare problemi che hanno solo la finalità di mantenere le proprie posizioni conquistate nel tempo e ricercare nuovi stimoli, nuove forme di intermediazione e una capacità di rapportarsi sia con i clienti che con le proprie mandanti, sulla base di una visione innovativa e adeguata ai tempi nostri.

Epitteto diceva "non sono le cose in sé a farci male ma le opinioni che abbiamo sulle cose. Da questa prospettiva la realtà sarebbe una co-costruzione in cui ognuno di noi gioca un ruolo la cui funzione è interdipendente a quella di tutti gli altri".

Questo pensiero, a mio avviso, ci aiuta a capire che è finita l'epoca del *piangersi addosso* ed è iniziata quella della ricerca disperata di soluzioni, professionalità e innovazione. Lottiamo per questo, altrimenti la nostra professione morirà e saremo schiacciati da banche, Poste e vendita online.

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

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 10 ottobre di www.insurancetrade.it

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