

PRIMO PIANO

UnipolSai, eletto il nuovo cda

In attesa della presentazione del nuovo piano industriale (prevista per il prossimo 10 maggio) si stanno svolgendo in questi giorni a Bologna le assemblee degli azionisti di UnipolSai (ieri) e del gruppo Unipol (oggi).

L'assise di ieri ha approvato il bilancio della compagnia relativo all'esercizio 2018, chiuso con un utile netto civilistico di 412,8 milioni di euro. L'assemblea, che ha deliberato un dividendo di 0,145 euro per azione (la cedola sarà staccata il 20 maggio), ha anche nominato i componenti del consiglio di amministrazione per i tre esercizi 2019, 2020 e 2021. Sulla base dell'unica lista presentata dal socio di maggioranza (cioè il gruppo Unipol), l'assemblea ha stabilito in 18 il numero dei componenti del board di cui Carlo Cimbri conserva la carica di presidente, con Fabio Cerchiai e Pierluigi Stefanini nel ruolo di vice presidenti. Gli altri membri del cda sono Francesco Berardini, Adriano Turriani, Lorenzo Cottignoli, Ernesto Dalle Rive, Cristina De Benetti, Fabrizio Chiodini, Massimo Masotti, Maria Rosaria Maueri, Maria Lilla Montagnani, Nicla Picchi, Giuseppe Recchi, Elisabetta Righini, Barbara Tadolini, Francesco Vella e Antonio Rizzi.

Un più ampio approfondimento sulle assemblee di UnipolSai e Unipol sarà pubblicato su Insurance Daily di domani.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Reale Group cresce nel 2018

Nell'anno dell'integrazione del marchio Uniqa in Italiana Assicurazioni, la mutua torinese raggiunge un utile consolidato di 148 milioni di euro e una raccolta complessiva di circa cinque miliardi di euro, in rialzo del 51,1% rispetto al 2017

Utile stabile e balzo della raccolta premi: si chiude bene il 2018 di **Reale Group**. La mutua torinese, come testimoniano i dati di bilancio presentati ieri all'assemblea dei delegati, ha fatto segnare nello scorso anno un utile consolidato di 148 milioni di euro, sostanzialmente in linea con quanto registrato nel 2017 e al di sopra delle stime inserite nel documento preventivo. La performance risulta positiva per tutte le controllate del gruppo, eccezion fatta per la perdita, già stimata dal piano, fatta registrare dalla start up **Reale Chile**.

La raccolta premi complessiva ha invece segnato un balzo del 51,1% su base annua, sfiorando così quota cinque miliardi di euro. Il *combined ratio* si è attestato al 96,3%, in miglioramento di oltre due punti percentuali rispetto all'anno precedente, mentre l'indice di solvibilità ha raggiunto quota 287%. Forte dei risultati appena ottenuti, il gruppo assicurativo ha confermato la scelta di destinare l'1% del risultato netto consolidato a **Reale Foundation**: fondi per 1,48 milioni di euro saranno così devoluti a progetti in Italia, Spagna e Cile per contribuire a raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibili inseriti dell'Agenda 2030 delle **Nazioni Unite**.

L'ANNO DELL'INTEGRAZIONE

Il 2018 è stato l'anno dell'integrazione di **Uniqa Assicurazioni, Uniqa Previdenza e Uniqa Life**, acquistate nell'anno precedente, in **Italiana Assicurazioni**. L'operazione, come illustra una nota, "ha permesso di creare sinergie tra il modello distributivo di Italiana, caratterizzato da una rete di vendita agenziale di tipo tradizionale, e quello di Uniqa, che conta di ulteriori 619 agenzie e positivi rapporti consolidati, oltre a reti bancarie e di promotori finanziari". Sinergie che hanno consentito a Italiana Assicurazioni, in questa nuova veste, di totalizzare una raccolta premi complessiva superiore a 1,8 miliardi di euro, fondamentale per centrare la performance da circa cinque miliardi di euro fatta registrare a livello di gruppo.

FATTORI STRAORDINARI

Oltre all'integrazione del marchio Uniqa, il 2018 di **Reale Mutua** è stato un anno ricco di fattori straordinari che hanno pesato, nel bene o nel male, nel bilancio appena presentato. Un contributo positivo è senza dubbio arrivato dalla plusvalenza derivante dalla parziale cessione, pari al 16,78%, della partecipazione di Reale Mutua in **Sara Assicurazioni**. Di segno opposto, invece, un andamento finanziario fortemente condizionato dalle oscillazioni dello spread, capace di variare dai 159 punti base di inizio 2018 ai 250 punti di fine anno, con un picco di 327 punti nel mese di ottobre. Altro fattore di natura straordinaria è stato poi l'accantonamento di un fondo di solidarietà per i dipendenti nell'ambito del progetto di riorganizzazione del gruppo dopo l'acquisizione delle compagnie di Uniqa.

Tali fattori, precisa la nota, "non hanno tuttavia condizionato né il risultato di gruppo, per un effetto di compensazione tra fenomeni di segno opposto, né la sua solidità con un patrimonio netto stabile di più di 2,5 miliardi di euro".

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

I NUMERI DELLA CAPOGRUPPO

Di segno positivo anche l'annata della capogruppo Reale Mutua. L'utile di esercizio è salito a 106,8 milioni di euro, in deciso aumento rispetto ai 70,7 milioni dell'anno precedente. Il dato beneficia positivamente del saldo favorevole fra le operazioni straordinarie, fra cui spicca soprattutto la già citata cessione della partecipazione in Sara Assicurazioni. In calo invece la raccolta (-1,5%), trascinata al ribasso dal -12,3% fatto registrare dal ramo vita e solo in parte compensata dal positivo risultato della componente auto (+7,2%) e non auto (+3,3%).

Il combined ratio della società si attesta ora al 95,9%, in miglioramento rispetto al 98,1% dell'anno precedente, mentre l'indice di solvibilità resta sostanzialmente stabile a quota 370,7%.

UNO SGUARDO AL FUTURO

I risultati appena raggiunti, nelle parole del management, diventano ora il punto di partenza per guardare al futuro della compagnia. "Il futuro ci chiede tutta una serie di cambiamenti: anche un gruppo come il nostro, fatto di tradizione, di serietà e di risultati, deve trovarsi quindi pronto ad affrontare sfide sempre più difficili e impegnative, ma allo stesso tempo stimolanti", ha commentato **Luigi Lana**, presidente di Reale Mutua. "Tali sfide – ha aggiunto – si focalizzeranno anche in ambiti quali l'internazionalizzazione e l'uso efficace del capitale, per lo sviluppo e l'ottimizzazione del binomio rischio-rendimento". Stesso approccio anche nelle parole del direttore generale **Luca Filippone**, il quale ha sottolineato che, "dopo questo periodo di consolidamento, grazie alla propria forza, il gruppo si sta focalizzando su una fase di cambiamento e trasformazione, con nuove ambizioni e traguardi. Digitalizzazione, nuove tecnologie, nuove competenze e nuove modalità di lavoro – ha concluso – saranno la chiave per continuare a migliorare servizio ed experience dei nostri soci e clienti".



Luca Filippone, direttore generale di Reale Mutua

Giacomo Corvi



SCENDIAMO IN CAMPO
INSIEME
PER TUTELARE
I TUOI INTERESSI
E QUELLI DI TUTTI GLI
AGENTI DI ASSICURAZIONE!

[CLICCA QUI PER ISCRIVERTI](#)

[CLICCA QUI PER RINNOVARE](#)



COMPAGNIE

Zurich Connect e il modello ibrido

Un nuovo modello di servizio a vantaggio di agenzie e clienti che permette alla rete di utilizzare l'offerta della compagnia diretta

La compagnia diretta del gruppo **Zurich Italia** sta da qualche tempo spingendo per la creazione di un modello che metta a disposizione anche delle agenzie la piattaforma **Zurich Connect**, per offrire ai clienti tutti i vantaggi di una compagnia diretta abbinati alla professionalità del loro intermediario di fiducia. Ne abbiamo parlato con **Paolo Roccaforte**, responsabile marketing di Zurich Connect.

Ci può illustrare la proposition di Zurich Connect e in particolare come intendete coniugare l'offerta della compagnia diretta con le esigenze del canale agenziale?

Questo progetto nasce da tre considerazioni chiave. In primo luogo sul mercato italiano circa otto polizze auto su 10 sono intermedie dagli agenti, che sono e restano il pilastro principale del mercato assicurativo danni. Dall'altra parte, però i clienti sono sempre più autonomi e informati, tanto che spesso si presentano nelle agenzie Zurich con il preventivo di una compagnia diretta. Infine, gli intermediari spesso hanno la necessità di uno strumento agile che permetta loro, senza particolari vincoli, di attivare rapporti di collaborazione con realtà locali di diverso tipo. Sulla base di queste evidenze abbiamo creato un modello ibrido, capace di offrire all'agente uno strumento in grado di coniugare i vantaggi di una compagnia diretta e la professionalità dell'intermediario di fiducia.

Ci può spiegare la vostra soluzione e raccontarci come è nata?

Abbiamo creato un portale in cui l'intermediario può gestire, in qualunque momento e da qualunque device, tutte le fasi del ciclo di vita del cliente, con una reportistica aggiornata in tempo reale e processi di emissione completamente paperless, che consentono di emettere una polizza auto in circa due minuti. Questo ovviamente consente di dedicare più tempo alla relazione, creando una migliore esperienza d'acquisto.

Fin dall'inizio il progetto è stato sviluppato grazie al supporto e ai feedback di decine di agenti, che hanno svolto un ruolo fondamentale nell'integrazione di attività ed elementi in grado di avvicinare il nostro modello di offerta al loro modo di lavorare. Consapevoli dell'importanza delle relazioni con la nostra rete agenziale, abbiamo una struttura capillare di account a presidio del territorio, a cui si affianca un call center dedica-



Paolo Roccaforte, responsabile marketing di Zurich Connect

to, con l'obiettivo di supportare gli intermediari per qualunque necessità. Il tutto facendo leva sul brand Zurich, sinonimo di affidabilità e sicurezza per i nostri clienti.

L'uso della piattaforma diretta nel canale agenziale sta avendo successo?

I risultati sono molto confortanti. Gli agenti che stanno usando la nostra piattaforma confermano che grazie a questa ulteriore freccia al loro arco sono riusciti ad acquisire o trattenere clienti che altrimenti avrebbero perso. La bontà del progetto trova conferma anche nel fatto che sono sempre più gli agenti che ci chiedono maggiori informazioni su questa soluzione. Per questo motivo abbiamo lanciato un evento informativo e formativo con varie tappe in Italia. C'è anche un sito a cui collegarsi per avere informazioni sul progetto e iscriversi a questi roadshow: <http://agenti.zurich-connect.it/>.

Quindi il fatto che Zurich Connect sia una compagnia diretta e digitale non fa venire meno l'importanza della relazione con agenti e clienti?

Come accennavo prima, la relazione resta un fattore fondamentale per il successo del nostro modello: per questo motivo abbiamo una filiera molto corta, con una costante presenza del management e una rete di account sempre a disposizione degli intermediari. Inoltre gli agenti che entrano a far parte del mondo Zurich Connect contribuiscono attivamente a far evolvere il nostro modello.

In estrema sintesi, nel modello che stiamo implementando il digitale non è la soluzione, ma uno strumento per rendere i flussi di lavoro più fluidi ed efficienti, che si coniuga con capacità di instaurare una relazione costante e propositiva con gli intermediari.



INTERMEDIARI

Fonage, l'assemblea dei delegati dà l'ok al bilancio

L'avanzo tecnico è di 129 milioni di euro, 30 milioni quello di gestione.
Riconfermati il cda e il collegio dei sindaci

L'assemblea dei delegati di Fonage ha approvato il bilancio del **Fondo pensione agenti** per l'esercizio 2018 (45 voti a favore e due astenuti).

Nella relazione sul bilancio, è stato evidenziato il positivo risultato tecnico, che ha registrato un avanzo di 129 milioni di euro. In una nota, Fpa parla di "un risultato confortante, migliore anche di quello dello scorso anno", che conferma "l'ormai raggiunta solidità del Fondo", permettendo al consiglio di amministrazione di proporre un aumento delle prestazioni del 6-7%, con un progetto che il presidente **Francesco Libutti** (nella foto) ha illustrato alla **Covip**.

Risultati positivi anche dal bilancio di esercizio 2018, che ha fatto registrare un avanzo di gestione di circa 30 milioni (circa cinque milioni in più rispetto all'avanzo dell'anno precedente).



La nota stampa di Fpa si sofferma poi sulla "efficacia dei provvedimenti di spending review adottati dal cda", in quanto le spese complessive per la gestione del Fondo "sono risultate inferiori a quelle dell'anno precedente per circa 150 mila euro".

Viene poi posto l'accento "sul risultato del rendimento contabile del patrimonio del Fondo che, in un anno particolarmente difficile per i mercati mondiali, ha superato l'obiettivo del 3,50% attestandosi al 4,00% medio per entrambe le gestioni".

Nella stessa riunione si sono svolte le votazioni per la nomina degli organi di governo del Fondo, che hanno visto la riconferma del consiglio di amministrazione e del collegio dei sindaci, che resteranno in carica per altri tre anni. I componenti effettivi del cda, in rappresentanza degli agenti sono **Francesco Libutti** (presidente) e **Roberto Pisano**; in rappresentanza dei pensionati, **Guido Ferrara**; in rappresentanza delle imprese, **Stella Aiello**, **Franco Ellena** e **Massimo Nicoletti**. Il collegio dei sindaci è composto da **Silvia Carofalo** e **Omero Martella** in rappresentanza degli agenti; **Federico Capatti** e **Roberto Munno** in rappresentanza delle imprese.

B.M.



WEBEABLE

LA NUOVA **WEB AGENCY** SMART, AFFIDABILE, TRASPARENTE E COMPETENTE

- + DIGITAL STRATEGY
- + E-COMMERCE
- + ONLINE ADVERTISING
- + APP
- + SITI WEB
- + WEB MARKETING
- + POSIZIONAMENTO SEO
- + BRAND IDENTITY

WWW.WEBEABLE.IT 

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 18 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

BELFOR

Convegno

LA GESTIONE DELLE EMERGENZE NEGLI ENTI PUBBLICI *Strumenti normativi e deroghe per interventi di somma urgenza*

16 maggio 2019 – 9.00-13.30 | Palazzo delle Stelline - Corso Magenta, 61 - Milano

AGENDA

- 09.00 – 09.30 – Registrazione e welcome coffee
- 09.30 – 10.00 – Saluti e introduzione
Prof. Roberto Tasca, Assessore a Bilancio e Demanio Comune di Milano
*On. Alessandro Manuel Benvenuto, Presidente della VIII Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici **
- 10.00 – 10.20 – Il caso di un sinistro incendio in un tribunale
Filippo Emanuelli, AD BELFOR Italia
- 10.20 – 10.40 – Gli strumenti giuridici per la gestione dell'emergenza negli Enti Pubblici
Avv. Piergiuseppe Venturella, Studio Tonucci & Partners
- 10.40 – 11.00 – I contratti nella gestione delle emergenze
Avv. Piergiorgio Sposato, Studio Tonucci & Partners
- 11.00 – 11.20 – Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico
Avv. Mario Antonio Scino, Capo del Dipartimento per la Programmazione e il coordinamento della politica economica
- 11.20 – 11.40 – Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico
*Dott. Massimo Garavaglia, Sottosegretario Ministero dell'Economia e delle Finanze **
- 11.40 – 12.00 – Testimonianze ed esperienze di un Ente Pubblico
Dott. Guido Castelli, presidente Ifel e Sindaco di Ascoli Piceno
- 12.00 – 12.30 – **TAVOLA ROTONDA** – Modelli di protezione dalle catastrofi naturali
Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Società e Rischio
Dario Focarelli, direttore generale Ania
Massimo Michaud, presidente Cineas
Angelo Borrelli, Capo della Protezione Civile Nazionale
- 12.30 – 13.20 – **TAVOLA ROTONDA** – Sicurezza e continuità operativa: dalle criticità alle soluzioni
Moderata: Maria Rosa Alaggio, direttore di Insurance Review e Società e Rischio
Luca Franzini de Luca, presidente Aiba
Alessandro De Felice, presidente Anra
Alessandro Bozzetti, vice presidente Assorestauro
Guido Castelli, presidente Ifel e Sindaco di Ascoli Piceno
Anna Botti, responsabile del Contenzioso Responsabilità Civile e tutele assicurative Anas
Dario Dalla Torre, P&C Imprese – Responsabile Enti Pubblici, Sanità, Trasporti e Canale Diretto Generali Italia S.p.A.
Daniela Marucci, Direzione Tecnica Danni e Sinistri – Responsabile Linea Corporate UnipolSai Assicurazioni S.p.A.
- 13.20 – 13.30 – Conclusioni Q&A
- 13.30 – Light lunch
- * invitato a partecipare

Con il patrocinio di:



Ania
Associazione Nazionale
Inferesi Assicuratori

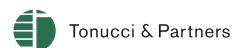


Città
metropolitana
di Milano

Organizzazione a cura di:



In collaborazione con:



Iscriviti cliccando qui