



PRIMO PIANO

Greco sfida Allianz

Generali ha perso troppo tempo a fare altro e non l'assicuratore. A dirlo è Mario Greco, ceo di Generali, in un'intervista alla Faz (Frankfurter Allgemeine Zeitung). Il top manager, intervistato dal giornale tedesco, ha quindi voluto ancora una volta evidenziare la distanza che intercorre tra la nuova gestione del Leone di Trieste e la vecchia guardia; il cui ultimo esponente (escludendo Sergio Balbinot), Raffaele Agrusti, è stato appena escluso dal progetto Generali Italia.

Il ceo ribadisce in Germania, che rappresenta il secondo mercato di Generali, l'obiettivo di diventare la prima impresa di assicurazioni in Europa, lanciando di fatto la sfida ad Allianz. "I nostri introiti - ha ricordato Greco - sono attualmente in Europa quasi a livello di quelli di Allianz e più alti di quelli di tutti gli altri concorrenti", e, nonostante i risultati del primo semestre 2013 siano già buoni (1,08 miliardi di euro di utile), "nel 2014 o nel 2015 possiamo fare molto di più". Greco, che ha quasi già completato il programma di dismissioni che aveva annunciato, ribadisce alla Faz di non voler procedere ad altre acquisizioni ma di preferire "lo sviluppo di quei mercati nei quali siamo già attivi".

FA.

INTERMEDIARI

Lo status quo che pesa sulla ripresa

Le compagnie sembrano più interessate a garantirsi gli utili piuttosto che rischiare con nuove proposte assicurative, per imprese o professionisti, limitando la libera concorrenza. È l'opinione di Giacomo Anedda, responsabile organizzativo degli eventi Sna

Il perdurare della crisi economica ha provocato una battuta d'arresto anche nel comparto assicurativo e, se le compagnie italiane restano alla finestra, la concorrenza estera avanza. I rami elementari registrano una flessione del 5% nel 1° trimestre del 2013 e l'**Ania** comunica un ribasso dei premi Rc auto del 6%. Sul fronte agenziale, la sofferenza è acuita dalla scelta delle compagnie di privilegiare la vendita di polizze senza intermediari e di mantenere lo *status quo* limitando la libera concorrenza.

Ne parliamo con **Giacomo Anedda**, agente dal 1983 e da sempre iscritto allo Sna, dove ha ricoperto ruoli, sia a livello locale che nazionale. Attualmente è responsabile organizzativo degli eventi Sna e coordinatore redazionale del periodico *L'Agente di Assicurazione*.



Giacomo Anedda, agente Sna

La sofferenza nei rami elementari, a suo parere, dipende dalla riduzione dei premi Rcauto o si deve leggere come una ulteriore rinuncia dell'italiano ad assicurare i propri beni?

I reiterati dati del prodotto interno lordo (Pil) italiano, stanno a dimostrare che tutto il comparto produttivo del Paese, con rare eccezioni, continua ad attraversare una grave crisi economica. Ogni giorno chiudono decine di aziende e altre sono costrette a rivedere o annullare i propri investimenti e una intera generazione, suo malgrado, vive un profondo disagio lavorativo. In questa situazione è difficile credere che proprio il comparto assicurativo possa rimanerne indenne. Credo che il calo generalizzato nella Rca, ma anche nei RE, rifletta principalmente questa situazione.

(continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Unipol-Fonsai e Cattolica più colpite dal decreto Imu

L'impatto sulle compagnie dei tagli delle detrazioni dei premi sulle polizze vita dovrebbe pesare dai 200 ai 400 milioni di euro. È quanto hanno calcolato gli analisti di **Cheuvreux**, pur giudicando questa perdita marginale per buona parte delle compagnie italiane e non, che operano nel Paese. Chi potrebbe subire impatti più importanti sui propri utili sarebbero **Unipol-Fonsai** e **Cattolica**, mentre **Generali** e **Allianz** se la caverebbero con poco.

Secondo gli analisti di **Mediobanca**, invece, "è troppo presto, in questa fase, per commentare i potenziali effetti" del provvedimento licenziato dal governo che toglie la tassa patrimoniale sulla prima casa, ma che potrebbe, nelle prime ipotesi, comportare un aumento dell'Irpef, a causa del taglio delle detrazioni. Tuttavia, le polizze assicurative vita, sempre secondo Piazzetta Cuccia, "portano vantaggi fiscali per una parte modesta delle riserve tecniche complessive del ramo vita".



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



(continua da pag. 1)

Le associate all'Ania d'altra parte, sembrano più interessate a garantirsi gli utili, piuttosto che rischiare con nuove proposte previdenziali per le imprese. A questo proposito, mi sembra esemplare la vicenda connessa all'obbligo assicurativo dei professionisti: mentre le compagnie straniere - attraverso il canale dei broker - sfornano proposte a getto continuo, la maggior parte delle compagnie italiane sembra aver deciso di rimanere alla finestra.

Qualcuno ritiene che l'accordo Ana 2003 sia superato dai tempi e dalle disposizioni di legge intervenute in questo decennio. Ne conviene? Se fosse lei a decidere, quale sarebbe il primo articolo che modificherebbe?

Se è vero che nel resto dell'Europa, la figura dell'agente di assicurazione così come la conosciamo noi è pressoché scomparsa a favore di altri intermediari, penso che ciò dipenda anche dal fatto che, in Italia (e solo in Italia) esiste un accordo *erga omnes* a cui le compagnie e gli agenti devono attenersi. Francamente non sono tra quelli che smaniano per una *urgente* riforma dell'Ana, almeno non nel senso che molti attribuiscono alla futura riforma. Dipendesse da me, scorporei la *fedeltà di collaborazione* dal computo della rivalsa. Vale a dire che la riconoscerei nella liquidazione, ma proibirei di ripeterla nella rivalsa. Ritengo comunque controproducente, in questa fase, discutere di riforme così importanti senza aver prima fatto chiarezza all'interno delle diverse anime sindacali.



Evidenziando il solo risparmio Rcauto e la notevole differenza tra quanto può preventivare la sua agenzia e un comparatore internet, come spiegherebbe all'assicurato la differenza di premio, che a volte sfiora il 100%?

Con un esempio: ai clienti faccio notare che, se le compagnie che vendono le polizze tramite Internet, pur avendo anche una rete agenziale, consentissero a quest'ultima di praticare la metà dello sconto prospettato sul web, gli agenti avrebbero la fila di assicurandi fuori dalla porta. Quindi, sono io che domando ai clienti: perché, secondo lei, le compagnie sembrano disposte a guadagnare di meno, pur di vendere le polizze senza intermediari? Vorranno forse evitare che all'assicurato venga garantito il supporto di un consulente, sinceramente interessato alla soddisfazione del cliente?

L'ultima istruttoria aperta dall'Antitrust riguarderebbe un presunto accordo intercorso tra i primi gruppi assicurativi italiani, accusandoli di possibili comportamenti collusivi contro le liberalizzazioni, con l'apparente obiettivo di depotenziare la libertà di voi agenti. Il suo pensiero?

Non credo che il fine unico fosse quello di depotenziare la libertà degli agenti. Secondo me siamo di fronte alla solita manfrina, comune a tanti settori economici del nostro Paese: fare il possibile per garantirsi lo *status quo*, mantenere le preziose rendite di posizione, limitando se non impedendo la libera concorrenza. Purtroppo per gli italiani, questo accade in tanti i campi della nostra economia e, anche le compagnie assicurative - se le autorità di controllo non glielo impediscono - sono ben liete di potersene avvantaggiare.

Come giudica la rivendicazione di alcuni presidenti di gruppi agenti di voler ampliare gli accordi aziendali anche ad argomenti, sino ad ora, di esclusiva competenza sindacale?

I Gaa sono importanti realtà associative e punti di riferimento soprattutto per gli agenti che si riconoscono in un marchio. Conosco personalmente presidenti di Gaa di assoluto valore morale e professionale, colleghi che stimo sinceramente. Ritengo però che i Gaa debbano confrontarsi solo su argomenti organizzativi, anche incentivanti, ma debbano tenersi alla larga dai temi di natura sindacale. La contrattazione individuale o di marchio, non può e non deve trovare spazio tra gli accordi intermediati dai Gaa.



Carla Barin

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

PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT



SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE

Terzo pilastro: l'informativa verso l'esterno

Three is a magic number

A partire dalla scuola pitagorica, passando per la *Divina Commedia*, fino ad arrivare alla celebre canzone di Bob Dorough, il "3" è sempre stato considerato il numero perfetto. Sarà questo il motivo per cui il regolatore ha previsto anche un terzo pilastro per la direttiva Solvency II?

Maggiore trasparenza, stabilità ed efficienza del mercato assicurativo. Sono questi in realtà i principi che hanno guidato il regolatore. Il terzo pilastro ha come obiettivo quello di aiutare le Autorità di vigilanza, i mercati e i clienti a valutare correttamente la solvibilità delle imprese assicurative; gli obblighi informativi, insieme ai requisiti patrimoniali e di *governance* identificati dai primi due pilastri, completano dunque il *framework* di vigilanza prudenziale disegnato dal regolatore.

L'informativa comprende un mix di elementi quantitativi e qualitativi, suddivisi nei seguenti report:

- il rapporto sulla solvibilità e la condizione finanziaria (*Solvency and Financial Condition Report - SfcR*), destinato al mercato e avente frequenza annuale;
- la relazione periodica per l'Autorità di vigilanza (*Regular Supervisory Reporting - Rsr*);
- un set di report quantitativi (*Quantitative Reporting Templates - QRT*) destinati principalmente all'Autorità di vigilanza e aventi frequenza trimestrale/annuale.

Le prime due tipologie di report comprendono informazioni su business e performance, sistema di governance, risk management, dati di bilancio e gestione del capitale; i QRT invece contengono informazioni di maggiore dettaglio relative agli aspetti finanziari e di solvibilità delle compagnie. Tali obblighi informativi richiedono alle imprese assicurative di dotarsi di tutti gli strumenti necessari per assicurare la produzione di informazioni precise ed affidabili, secondo le tempistiche previste dal regolatore. Essenziale appare pertanto l'adozione di un approccio integrato a Solvency II, che sfrutti le sinergie con i requisiti del primo e del secondo pilastro.

Fino a ora le compagnie si sono focalizzate principalmente sui modelli per la misurazione dei rischi e sulla governance. Il terzo pilastro rappresenta la prossima sfida, in quanto l'informativa dovrà essere più dettagliata, più trasparente e più frequente di quanto non sia mai stata prima e soprattutto pubblica.

Nonostante i pilastri siano tre, Solvency II si dimostrerà la direttiva perfetta?

Angelo Bianca,

senior consultant Scs Consulting

Valentina Galletti,

senior consultant di Scs Consulting

Scs Consulting è una società attiva da oltre dieci anni nel campo dei servizi professionali di consulenza, formazione e valorizzazione delle risorse umane. Con riferimento alla direttiva Solvency II, è specializzata nel supporto nel processo di adeguamento al nuovo regime di vigilanza prudenziale attraverso lo svolgimento di attività di presidio della normativa, project management, supporto nella gestione degli impatti organizzativi, redazione dei documenti ufficiali destinati al regolatore e supporto nell'implementazione dell'architettura tecnologica.

ESTERO

Germania, assicurazioni sanitarie sotto accusa

Secondo l'Autorità di controllo tedesca, una compagnia su due avrebbe ritoccato le cartelle per ottenere più fondi pubblici

Un quotidiano tedesco getta ombre sul comportamento delle assicurazioni sanitarie in Germania: quasi un'assicurazione sanitaria su due sarebbe sospettata di aver artificiosamente aggravato le informazioni mediche sui propri clienti per ottenere più fondi dalle casse pubbliche. A dirlo è il giornale *Rheinische Post*, citando un documento dell'ufficio federale per le assicurazioni.

Secondo quanto riportato, i responsabili avrebbero scoperto casi poco chiari nei documenti di 59 delle 134 assicurazioni sanitarie controllate, chiedendo spiegazioni. La compagnia **Bkk**, per esempio, dovrà chiarire come mai i casi d'infarto tra i suoi assicurati sono aumentati in un anno del **280%**, contro una media inferiore all'**1%** per le altre assicurazioni. Se si dovessero scoprire illeciti, le società smascherate rischierebbero sanzioni e un taglio dei contributi dal fondo pubblico per la salute.

In Germania la legge obbliga tutti i cittadini a iscriversi presso un'assicurazione sanitaria, a scelta tra quelle pubbliche o private. Solo la scorsa settimana, alcune assicurazioni sanitarie pubbliche erano state duramente criticate in seguito a un rapporto che le accusava di svantaggiare i pazienti più anziani e malati. Secondo lo stesso ufficio federale per le assicurazioni sarebbero stati proposti aumenti ingiustificati per i premi. In alcuni casi le assicurazioni avrebbero addirittura tentato di convincere persone con malattie croniche a disdire il rapporto assicurativo e cercare altrove.

B.M.





FORMAZIONE

Aperte le iscrizioni al master per liquidatore sinistri

L'appuntamento di alta formazione, giunto alla settima edizione, offre agli studenti anche la possibilità di un tirocinio presso una compagnia assicurativa

Sono aperte fino al prossimo **15 settembre** le iscrizioni per la settima edizione del *Master di formazione per liquidatore sinistri*. Il master è stato ideato per poter garantire la preparazione necessaria per inserirsi nelle strutture liquidative di una compagnia di assicurazioni, ed è una preziosa opportunità di avanzamento del livello professionale per avvocati e periti assicurativi. Sede del master, che si svolgerà a partire dal prossimo **4 ottobre** fino al primo febbraio 2014, sarà il *Consorzio interuniversitario di Milano*, in via Santa Sofia 9. Sarà possibile seguire le lezioni anche in videoconferenza con collegamento *Skype*, a prezzo scontato.

Il principale obiettivo del master è quello di consolidare e ampliare il profilo professionale con un titolo di formazione manageriale riconosciuto dalle più note compagnie di assicurazione, consentendo l'apprendimento delle conoscenze di base sulla liquidazione dei danni, al fine di favorire un corretto espletamento delle attività lavorative di chi si affaccia alla professione del liquidatore.

Gli studenti saranno impegnati con le lezioni nei giorni di venerdì (per l'intera giornata), e sabato mattina. Per tutti coloro che posseggono una buona conoscenza della lingua inglese sarà possibile accedere a un percorso speciale. A conclusione del percorso formativo è previsto un esame per il conseguimento del relativo diploma. Inoltre, tutti i corsisti saranno selezionati per accedere a uno stage/tirocinio di sei mesi presso le strutture liquidative di una compagnia di assicurazioni e segnalati a tutti i partner per un inserimento nella loro organizzazione di liquidazione danni.

Migliorano le possibilità di futura occupazione il possesso di una laurea in discipline giuridiche, in ingegneria gestionale, in discipline economiche, o, a ogni modo, un bagaglio di esperienza maturata all'interno di studi legali o in strutture liquidative direzionali o peritali.

Per iscriversi e per ricevere ulteriori informazioni sul master, è possibile contattare l'avvocato

Mario Avolio scrivendo all'indirizzo email avolio.mario@gmail.com, telefonare allo 335.7076438 o 091.5455, oppure consultare il sito web www.sforass.it



B.M

PSICOLOGIA

Quando il colore racconta il carattere

L'ottimista, deciso, impulsivo, coraggioso, estroverso e passionale ama in maniera forte e determinata il colore **rosso**. Il rosso è adrenalina pura, battiti cardiaci accelerati.

Per trovare estroversione, cordialità, dinamismo e creatività bisogna rivolgersi alle persone amanti del **giallo**. Persone ambiziose, generose ma che vogliono sentirsi importanti.

Chi ama il **blu** è dolce, gentile, ingenuo, sensibile. Ama la natura e gli animali. È una persona fedele, affettuosa e poco gelosa. Infine, chi si orienta verso il **bianco** è fatalista, creativo, ingenuo e ha grande fiducia nel prossimo e nel futuro.

Gli altri colori, seppure vivono di un significato proprio, sono una miscela dei colori primari:

Rosso + Blu = **Viola**: colore delle persone altruiste, intelligenti, umili e sagge. Soggetti con grande umanità sensibili e sempre disponibili.

Giallo+Rosso+Blu = **Marrone**: il colore di chi è fidato, calmo, riflessivo. Avverso alle novità ed alla ricerca di un rapporto stabile.

Eleganza, irrazionalità, ribellione associate a un carattere autoritario, con un pizzico di precipitosità caratterizza i **fan del nero**.

Al nero, con l'aggiunta di bianco otteniamo il **grigio**, caratterizzante persone intelligenti, riflessive, a volte introverso, poco cordiali e timide, quindi persone che difficilmente si lasciano coinvolgere.

I colori ci permettono di raggiungere le emozioni, perché i colori **sono emozioni**. Ci permettono di aprire una porta sul mondo interiore della persona cogliendone anche i dettagli, le particolarità, le sfumature che rendono una personalità sfaccettata, complessa ma interessante da scoprire.

Fu proprio partendo da queste considerazioni che Max Lüscher (Basilea, 1923), psicoterapeuta e filosofo svizzero, creò un test psicologico in grado di scoprire lo stato d'animo di un soggetto in base alla sua preferenza di colori. Tale test, utilizzato per la selezione del personale nella Marina Americana e nel ministero dell'Interno Italiano oggi riveste grande importanza anche nella selezione del personale e viene talvolta usato nelle sezioni formative quale elemento di auto-comprensione delle caratteristiche personali dei partecipanti.

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 4 settembre di www.insurancetrade.it

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