



PRIMO PIANO

I Ligresti in manette

Pericolo di fuga e inquinamento delle prove. È la motivazione con la quale, questa mattina all'alba, la Guardia di Finanza ha arrestato l'intera famiglia Ligresti (con Salvatore ai domiciliari), oltre agli ex-manager di Fonsai, Emanuele Erbetta, Antonio Talarico e Fausto Marchionni; il terzo figlio di Salvatore, Paolo, è scampato all'arresto perché si trova in Svizzera, e non sembra essere intenzionato a fare rientro in Italia e consegnarsi alla giustizia. Per tutti l'accusa è di aver falsificato il bilancio di Fondiaria Sai del 2010 (approvato nel 2011), con l'aggravante di aver procurato un danno ad almeno 12 mila risparmiatori, oltre ad aver manipolato il mercato a seguito dell'occultamento di un buco nella riserva sinistri pari a circa 600 milioni di euro.

Secondo il procuratore aggiunto di Torino, Vittorio Nessi, il danno patrimoniale subito dalla compagnia è stimato in 300 milioni di euro, cifra stimata in base alla perdita di valore azionario del titolo e ai danni subiti dai piccoli azionisti che, dopo aver sottoscritto il primo aumento di capitale, non avrebbero più potuto sottoscriverne altri. Al momento la procura di Torino starebbe valutando, inoltre, il sequestro del patrimonio della famiglia Ligresti.

Beniamino Musto

MERCATO

Ania, verso un impegno sempre maggiore per la crescita del Paese

È pronta una proposta per un ingresso deciso nella gestione delle catastrofi naturali, a cui faranno seguito anche altre iniziative per rilanciare il ruolo delle assicurazioni nel finanziamento dell'economia italiana

Dopo un 2012 positivo, anche il 2013 dovrebbe consolidare il buon risultato netto per le compagnie di assicurazione. Ma nel contesto economico nazionale, le incertezze legate all'economia reale, alla crisi dei consumi, all'erosione del risparmio e alla disoccupazione continueranno a pesare, soprattutto nel mercato danni. Quest'ultimo è previsto in contrazione ulteriore, dopo la performance negativa dell'anno scorso (-2,8%), anche per via del calo della raccolta premi nell'Rc auto, dovuto alle note questioni legate all'abbassamento della frequenza sinistri e alla congiuntura. Per l'auto, l'**Ania** prospetta un raffreddamento delle tariffe pari al 6% a fine anno, al netto di azioni decisive da parte del legislatore o del regolatore di settore.



Aldo Minucci, presidente Ania

NUOVE E SIGNIFICATIVE PROPOSTE

Azioni decisive, come ha richiamato ancora una volta il presidente dell'Ania, **Aldo Minucci**, durante la presentazione a Milano del volume *L'assicurazione italiana 2012-2013*. Ma l'evento è stato anche l'occasione per chiedersi cosa potranno fare, in prima fila, le compagnie per far crescere il Paese, o quantomeno per arginare questa emorragia di ricchezza che ormai dal 2008, come mostrato dai vari tecnici dell'associazione, sta dissipando valore. Sul fronte delle cose da fare, Minucci ha annunciato l'intenzione di presentare al Governo "nuove e significative proposte sul tema delle catastrofi naturali".

L'Ania pensa di poter ridurre del 50% l'onere a carico dello Stato, attraverso un'assicurazione privata che gravi per il restante 50% sulle spalle del singolo individuo. In questa collaborazione tra pubblico e privato, sullo sfondo, resterebbe comunque lo Stato come riassicuratore di ultima istanza. "Per questo - ha precisato Minucci - è necessaria una diversa deducibilità fiscale e un abbassamento del prelievo statale sulle polizze". Una questione che rientra quindi a pieno nell'ottica di impegno dell'assicurazione per la protezione del cittadino, ma che potrebbe essere affrontata solo a seguito di un cambio di mentalità, "dopo il superamento di ideologismi e diversità".

PER L'RC AUTO, UN CAMBIO CULTURALE

In questo tema rientrano anche le posizioni contrastanti sul grande tema dell'Rc auto, che spesso fagocita tutti i discorsi pubblici intorno ai rischi. Minucci, rivendicando un "ruolo propositivo per l'assicurazione", ha ribadito che, "con i due adeguamenti proposti da Ania, il risparmio sui premi sarebbe pari a un ulteriore 5%". Le due questioni fondamentali per le compagnie sono l'approvazione delle tabelle per il danno grave alla persona e l'utilizzo massivo della scatola nera, impiantata di serie nelle auto.

Delle tabelle si è già detto praticamente tutto: quelle che dovevano essere approvate nell'ultimo consiglio dei ministri del Governo Monti, poi bloccate, avrebbero portato a un risparmio per le compagnie del 10%, ma soprattutto avrebbero fissato il primato della legge sulla giurisprudenza. (continua a pag.2)



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



La tavola rotonda

(continua da pag. 1) La questione della scatola nera è più complessa: “la *black box* – ha detto Minucci – rappresenterebbe anche una svolta culturale: l’innescò di un processo virtuoso che coinvolgerebbe la sanità pubblica, la quale si troverebbe a gestire molti meno incidenti”.

RAMO VITA: STIMA +15% NEL 2013

Per quanto riguarda il settore vita, invece, i numeri confermano una netta inversione di tendenza. La stima per il 2013 è quella di un +15% nella raccolta e di un incremento ulteriore della redditività, che nel 2012 aveva già toccato i 5,1 miliardi di euro. D’altra parte, in questi anni di crisi, i prodotti di risparmio delle assicurazioni hanno mantenuto una media di ritorni del 3,5%, segno di un settore, ha detto Minucci, “che ispira fiducia”.

COME E DOVE INVESTIRE

Partendo da quanto detto in mattinata dal ministro dell’Economia, **Fabrizio Saccomanni**, che aveva prospettato una rivalutazione delle cartolarizzazioni e incentivi per il finanziamento degli investimenti a lungo termine per infrastrutture e Pmi, con “regole meno stringenti per assicurazioni e fondi pensione”, si è svolta una tavola rotonda tra importanti rappresentanti delle compagnie. **Giacomo Campora**, direttore generale di **Allianz Italia** ha proposto su questo tema che le Pmi, per finanziarsi, emettano *mini-bond*. Ma non basta: “le banche sul territorio – ha precisato il dg – creino strumenti investibili e con garanzie. Perché le assicurazioni sono pronte a esporsi in questo senso, ma non hanno l’*expertise* per valutare il credito: si è già pensato, ma con scarsi risultati, alle agenzie di rating per le Pmi”.

Struttura del risultato netto del 2012

Miliardi	2012			Per memoria 2011		
	Vita	Danni	Totale	Vita	Danni	Totale
premi	70,4	32,7	103,1	74,3	34,1	108,4
riserve e variazioni riserve (-)	25,4	22,9	48,3	26,8	25,7	52,5
risparmio investimenti (-)	23,6	1,7	25,3	3,3	0,6	3,9
costi di gestione (-)	3,5	0,7	4,2	3,9	0,6	4,5
altri proventi	6,9	2,8	9,7	-3,3	0,1	-3,2
risultato tecnico	1,0	-1,3	-0,3	0,4	-1,7	-1,3
altri proventi non tecnici	7,9	1,5	9,4	-3,7	-1,6	-5,3
risultato attività ordinaria	0,0	0,1	0,1	0,1	0,4	0,5
risultato attività straordinaria	2,8	0,9	3,7	-0,9	-0,2	-1,1
risultato netto	5,1	0,6	5,7	-2,6	-1,0	-3,6

UN PAESE OPACO

Le compagnie non chiedono garanzie dallo Stato, ma almeno un orizzonte di pianificazione un quinquennio, il tempo minimo per un investimento di lungo termine per le assicurazioni. “Vogliamo sapere – ha continuato Campora – come sarà l’Italia tra cinque anni: serve una visione prospettica minima. Un investitore straniero è più attratto da un Paese che abbia una visione a lungo termine: cosa che la classe dirigente attuale non sembra in grado di dare”.

Anche da una realtà più piccola, come **Reale Mutua**, arriva la richiesta di più stabilità. “Difficile anche proporre contratti a lungo termine per incentivare il risparmio”, ha confermato **Luigi Lana**, direttore generale della mutua di Torino. Ma qualche cosa già si può fare. Reale Mutua, insieme al Comune di Torino, ha in cantiere una serie di investimenti immobiliari, tra cui la nuova sede operativa. “Sappiamo – ha continuato – di avere le capacità per fare di più: ma le compagnie non sono scommettitori, sono investitori nel rischio, in un impianto di regole chiare e stabili”.

RISPARMIO GESTITO TRA TFR E PATTI GENERAZIONALI

I dati del settore vita, tra le tante cose, sembrano ribadire anche una rinnovata fiducia degli investitori nel risparmio gestito, che le compagnie dovranno essere brave a cogliere senza ripetere gli errori del passato. “Quei prodotti semplici, nuovi, flessibili e diversificati – ha spiegato **Andrea Mencattini**, ad di **Allianz Toro** – sono scelti dal consumatore. Un esempio sono i Pip, gli unici prodotti di previdenza che crescono, proprio per questi motivi”. Alla base c’è anche una più consapevole educazione finanziaria dei clienti: il senso è che i risparmiatori sanno benissimo dove investire. “Per aumentare l’attrattiva della previdenza complementare – ha concluso Mencattini – si potrebbe consentire la reversibilità della cessione del Tfr e un patto generazionale tra nonni e nipoti”.

SORPRESE PER LA DISTRIBUZIONE

Maurizio Cappiello, direttore generale di **Axa Assicurazioni**, ha sottoscritto quanto detto dal numero uno di Allianza Toro, aggiungendo che lo scatto reale, nella previdenza, potrà avvenire solo attraverso un cambiamento radicale: che passa anche dalla distribuzione. “Le polizze *Ltc*, per esempio – ha sottolineato – prodotto in cui Axa ha creduto molto, non sono state seguite bene a livello di distribuzione: su questo è necessario fare di più. È ancora difficile, oggi, per l’agente, vendere qualcosa oltre l’Rc auto. Ecco perché la qualità e la formazione del distributore è essenziale”.

Poco si è discusso sulla distribuzione, forse perché già se ne parla tanto. **Vittorio Verdone**, direttore centrale dell’Ania, ha però accennato a possibili sorprese: “Saremo stupiti – ha rivelato – dello spostamento delle quote di mercato dell’Rc auto verso la vendita diretta, via internet. Ci dovremmo quindi porre seriamente la domanda: esiste ancora l’agente come lo conosciamo?”



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

Fabrizio Aurilia



SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE

Il calcolo del requisito di capitale Il modello interno

Il lavoro di chi sviluppa il *Modello interno* è come quello del sarto che, nella propria bottega, cerca di confezionare abiti su misura. Le compagnie che decidono di adottare il Modello interno lo fanno per dotarsi di uno strumento per il calcolo del requisito di capitale (*Solvency capital requirement*) che ne rifletta perfettamente il profilo di rischio, proprio come un abito sartoriale veste chi lo indossa.

All'interno del nuovo *framework* normativo, il regolatore ha definito sia un set di principi volti a guidare le compagnie nella realizzazione del Modello interno sia un processo di approvazione durante il quale queste sono tenute a dimostrare che le scelte metodologiche adottate consentano loro di valutare più efficacemente i rischi rispetto a quanto sia possibile fare mediante la *Formula Standard*. **Solvency II** prevede inoltre sia le compagnie possano dotarsi sia di un Modello interno completo che di uno parziale, strutturato come mix tra componenti sviluppate internamente e componenti della Formula Standard; questo *melting-pot* della solvibilità può essere realizzato sia a livello di rischio sia di perimetro societario.

Lo scopo del Modello interno non è solo quello di calcolare il Scr, ma anche di supportare il management nelle scelte di natura strategica (piano industriale, operazioni societarie) e operativa (*asset allocation, pricing* dei prodotti); anche l'effettivo utilizzo del Modello a supporto del business dovrà essere comprovato dalle compagnie durante il processo di approvazione.

Per garantire che il Modello sia sempre in linea con il profilo di rischio, la normativa impone che le compagnie definiscano un processo di validazione interno che consenta, mediante lo svolgimento di test quali-quantitativi, di verificare che il Modello *fits the business model*¹. L'attività di validazione deve essere svolta con frequenza annuale secondo un principio di indipendenza: chi è incaricato di dimostrare che il Modello produca requisiti patrimoniali appropriati non deve aver contribuito alla costruzione dello stesso.

Non tutte le persone possono improvvisarsi sarti. Sviluppare un Modello interno è complicato, le compagnie devono essere disposte a far fronte a ingenti investimenti in termini di tempo, tecnologia e conoscenza. Proprio per questa ragione hanno deciso di munirsi di ago e filo principalmente le compagnie di medie-grandi dimensioni.

Angelo Bianca,
senior consultant SCS Consulting
Giacomo Tubiana,
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.

¹ DOC 48 /09: 3.73, 3.74

INTERMEDIARI

Gruppi agenti Milano, dalle parole ai fatti

In una nota congiunta, i presidenti di Gam e Magap comunicano agli iscritti le azioni intraprese dopo il congresso



Dopo le parole del congresso, si passa ai fatti. In un comunicato congiunto, **Dario Piana** e **Francesco Saverio Bovio**, rispettivamente presidenti dei due gruppi agenti della **Milano Assicurazioni, Gam e Magap**, informano i propri iscritti in

merito alle iniziative intraprese a seguito di quanto emerso durante la convention dello scorso 11 giugno, che ha riunito 500 intermediari facenti capo allo storico marchio. "Le recenti dichiarazioni di **Carlo Cimbri** - si legge nella nota - pare abbiano evidenziato un orientamento del gruppo **Unipol** a trattare con un unico potenziale acquirente scongiurando così, almeno in apparenza, il rischio di una eccessiva frammentazione della nostra rete in esecuzione dell'operazione di *spin-off*, così come richiesto reiteratamente dalle nostre rappresentanze in ogni occasione di confronto con la dirigenza della compagnia". Questo potrebbe significare "il profilarsi di uno scenario diverso rispetto a quello delineatosi nel periodo immediatamente precedente alla nostra convention", spiegano Piana e Bovio, rilevando che "qualche correzione di rotta è certamente intervenuta". Sul fronte interno, invece, i due gruppi agenti hanno individuato e incaricato "due qualificati studi legali che si stanno occupando, rispettivamente, l'uno dell'azione di responsabilità nei confronti dei vecchi amministratori del gruppo **Fonsai**, l'altro di fornire consulenza, *step by step*, alle attività dei gruppi agenti e di tutti i colleghi associati che intendessero fruire di tale servizio a condizioni di assoluto favore". Altra azione intrapresa riguarda l'operatività di una commissione *ad hoc* "che si sta occupando di attivare un protocollo tecnico nel cui solco attivare le collaborazioni A con A tra gli associati". Infine, sono stati ottenuti "interessanti riscontri" arrivati dalla delegazione deputata a sondare il mercato alla ricerca di *partner* "eventualmente disposti a discutere possibili collaborazioni future, in linea con le esigenze di modernità del nuovo mercato".



È in uscita il numero di luglio di Insurance Review



ATTUALITÀ
Axa, l'agile gigante

L'INTERVISTA
Ruggero Frecchiami, dg Assimoco

DISTRIBUZIONE
Sna, un congresso tra fiducia e colpi di scena

SPECIALE
BROKER
La forza della credibilità

Abbonati su

www.insurancetrade.it/abbonamenti
abbonamento annuale € 80,00

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 17 luglio di www.insurancetrade.it

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