



DIAMO I NUMERI

I risultati di giugno di Insurance Connect

Anche per il mese di giugno diamo conto dei dati di lettura di Insurance Connect. Oltre ai numeri ci conforta sempre l'apprezzamento che quotidianamente ci manifestano i lettori che ricevono il quotidiano e quelli che visitano il nostro portale, www.insurancetrade.it. Sono tante le iniziative che ci coinvolgono: a partire dal mensile Insurance Review, in distribuzione agli abbonati, fino a Insurance Magazine, il bimestrale allegato al Sole 24ore, il cui prossimo numero uscirà nella seconda metà di luglio. Ma veniamo ai dati del mese scorso.

Insurance Trade ha totalizzato 16.640 visite per 69.360 pagine viste e quattro minuti (4'10") di permanenza media sul sito. I contenuti più visti, tra articoli e video, sono stati: il video Mossino e Saporito, elevare la professionalità delle reti; le news Generali, Agrusti verso l'uscita, Cattolica, razionalizzazioni e fusioni in vista e Antitrust, avviata un'istruttoria contro otto compagnie. Molto letto anche il post sul blog di Carla Barin dal titolo Un'eccellenza del gruppo Generali, Simgenia Sim, chiude i battenti. Insurance Daily in 20 numeri ha avuto 82.715 letture, con 4.136 lettori di media al giorno, mentre la newsletter settimanale del giovedì in quattro numeri ha totalizzato 16.595 aperture. Grazie ancora e continuate a seguirci.

MERCATO

Le assicurazioni crescono, anche grazie alla crisi

Un utile netto di 5,8 miliardi di euro per le imprese assicuratrici nel biennio 2011-2012. All'assemblea annuale dell'Ania, che si è svolta ieri a Roma, il presidente Aldo Minucci ha evidenziato la scelta di investimento compiuta dalle compagnie nei titoli pubblici italiani, richiamando l'attenzione sulle questioni irrisolte

La raccolta premi delle imprese assicuratrici è stata, nel 2012, pari a **108 miliardi** di euro, in flessione del **4,6%** (-11,9% nel 2011), a causa della contrazione dei premi sia nei rami danni (-2,8%) sia nei rami vita (-5,5%), ma il risultato del conto tecnico è stato positivo: 2,8 miliardi nei rami danni e 6,9 miliardi nei rami vita. Con un utile complessivo, dopo una perdita cumulata di 4,4 miliardi, nel biennio 2010-2011, pari a **5,8 miliardi** (0,6 miliardi nei rami danni e 5,1 miliardi nei rami vita). A questo risultato ha contribuito l'utile dei rami danni, pari a 600 milioni, determinato dal calo del costo dei sinistri (i cui oneri sono diminuiti dell'11,4%), in conseguenza soprattutto della riduzione della circolazione dei veicoli.

“Le nostre compagnie - ha spiegato **Aldo Minucci**, presidente **Ania** - hanno incrementato la quota di titoli governativi italiani nei loro portafogli (tra il 2008 e il 2012 è passata dal 33% al 50%), coprendo circa l'11% del debito pubblico italiano, con uno stock che sfiora i 220 miliardi”. Una scelta che ha dato i suoi frutti. “Dallo scorso autunno, la raccolta premi nel ramo vita, dopo un biennio di contrazione, ha ripreso a crescere su ritmi elevati: nei primi quattro mesi del 2013, la nuova produzione è aumentata del 22% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente”.

(continua a pag.2)



Aldo Minucci, presidente Ania

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Analisti positivi su Generali Italia

Dopo la nascita di **Generali Italia**, erano attese le reazioni delle agenzie di rating e degli analisti. Si è espressa oggi Standard & Poor's, che ha confermato il rating A di **Assicurazioni Generali**, la capogruppo, ma confermando anche l'outlook negativo. Secondo l'agenzia dopo lo spin off, Generali preserverà un significativo *cash flow* e si gioverà di un consolidamento fiscale. Resta positivo per il rating “la forza e la diversificazione internazionale del flusso dei dividendi”. Ieri alcuni analisti erano fiduciosi riguardo la riorganizzazione italiana, confidando in notevoli benefici su costi e margini del gruppo in Italia.

Oggi, a margine di un seminario, il presidente **Gabriele Galateri di Genola** ha confermato che il riassetto di Generali “è stato fatto molto bene”, nell'ottica “di rendere più efficiente il sistema”. Galateri si è definito quindi “contento, perché il progetto apporterà un contributo alla competitività del sistema Italia e alla redditività del gruppo”.



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



(continua da pag.1) Secondo le stime per il 2013, la raccolta premi totale danni e vita, raggiungerebbe **114 miliardi di euro** (+8,8%); i premi contabilizzati del settore danni dovrebbero diminuire (-3,5%) per il protrarsi della fase recessiva, mentre nel settore vita i premi dovrebbero aumentare del 15%, per effetto sia di una maggiore e diversificata offerta di prodotti di ramo I sia di un recupero nella vendita di polizze di ramo III.

IL PESO DELL'RC AUTO

Tra i capitoli più controversi, l'Rc auto: interessato dalla crisi (il numero dei veicoli assicurati è diminuito dell'1,9% rispetto al 2011) e dal divario tariffario rispetto all'Europa. Dopo tre esercizi negativi, con perdite complessive pari a 1,6 miliardi, nel 2012, il risultato tecnico dell'Rc auto è tornato in positivo per 1,9 miliardi. Con riflessi sulla dinamica dei prezzi: "dal settembre 2012 al maggio scorso - ha aggiunto Minucci - il prezzo medio delle coperture è sceso di circa il 6%. Il positivo andamento tecnico è soprattutto l'effetto della crisi economica e delle tensioni sui prezzi dei carburanti, che hanno determinato una forte riduzione della circolazione e dei sinistri".



Nonostante i ribassi, l'Rc auto continua a pesare sui bilanci delle famiglie: nel 2012, il prezzo medio della polizza è stato pari a 560 euro, con un aumento, dal 1994, del 63%. "La componente fondamentale che incide sul livello dei prezzi è costituita dalla dimensione del costo dei sinistri. A spiegare lo scostamento rispetto agli altri Paesi sono i diversi criteri di riconoscimento e risarcimento dei danni alla persona e l'anomala diffusione delle frodi assicurative".

ASPETTANDO LA TABELLA

Sul danno alla persona si rileva un dato incoraggiante che deriva dall'accertamento strumentale per la risarcibilità dei danni fisici lievi. "Lo scorso anno, a fronte di un calo del numero dei sinistri del 15%, i colpi di frusta rimborsati dalle compagnie si sono ridotti di quasi il doppio, con un benefico effetto sui costi dei risarcimenti e sui prezzi delle coperture".

Mentre sui risarcimenti per i gravi danni alla persona, "siamo ancora in attesa della tabella che stabilisce i valori di risarcimento, prevista dal Codice delle assicurazioni private. Il varo del provvedimento determinerebbe un'immediata riduzione dei prezzi compresa fra il 3% e il 5%, con un risparmio per l'intero mercato assicurativo nazionale dell'ordine di un miliardo di euro. Spetta al Governo l'approvazione della tabella. Noi abbiamo il dovere di sottolineare l'urgenza di questa decisione per incidere sui prezzi Rc auto".

VINCERE LE FRODI

Stesso dicasi per l'azione antifrode. "Un'azione efficace va sviluppata su quattro linee di intervento: serve una vera e propria attività di intelligence, a sostegno delle istruttorie svolte da imprese e magistratura; va incentivato il risarcimento in forma specifica, consentendo alle compagnie di offrire, al danneggiato che non effettua la riparazione del veicolo presso officine convenzionate, un risarcimento pecuniario equivalente al costo della riparazione diretta; occorre introdurre un termine di decadenza più stringente, rispetto agli attuali due anni, per la presentazione della richiesta di risarcimento; tutte le nuove autovetture dovrebbero essere dotate di serie della scatola nera, anche se non condividiamo l'obbligo per le imprese di avere, nella propria offerta, prodotti con scatola nera, che avrebbe l'effetto di imporre costi aggiuntivi alle imprese e, indirettamente, agli assicurati".

QUALITÀ E SPECIALIZZAZIONE

Infine, l'annosa questione distribuzione. "Gli interventi normativi recenti non hanno portato benefici significativi alla categoria: molte delle disposizioni introdotte, ad esempio, l'*home insurance* e il contratto base - favoriscono la disintermediazione delle reti distributive tradizionali. Per contrastare tale tendenza, c'è una sola strada: offrire un servizio di ancora più elevata qualità e specializzazione, a un numero maggiore di clienti. Gli agenti hanno un compito impegnativo da svolgere per i prossimi anni, quello di ridurre, con il supporto delle compagnie, la storica sottoassicurazione, che caratterizza il mercato danni italiano, e garantire un futuro stabile alle proprie aziende e ai loro 200 mila collaboratori".

Allo stesso modo, "l'assicurazione - ha concluso Minucci - può concorrere alla riduzione degli elementi di insicurezza che bloccano il Paese, con la consapevolezza di disporre di quei valori che possono aiutare gli italiani a navigare con maggior sicurezza verso un futuro migliore".



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

Laura Servidio



SOLVENCY II - PILLOLE DI INFORMAZIONE

I pilastri della direttiva

"The economic repercussions of a market crash depend less on the severity of the crash itself than on the response of economic policymakers [...]"

Leggendo queste parole si potrebbe pensare a una dichiarazione di Ben Bernanke, presidente della Federal Reserve, sull'attuale crisi economico-finanziaria. Niente di più falso. L'esigenza di regolamentare il sistema finanziario era evidente già alla fine degli anni '90, ben prima che si verificasse la più grande crisi dal dopoguerra.

Sulla scia di quanto fatto per il settore bancario con **Basilea II**, l'**Eiopa** ha definito un complesso di norme volto a presidiare tutti gli ambiti aziendali rilevanti per la solidità patrimoniale delle compagnie, assicurando inoltre una piena disclosure verso gli stakeholder.

Per raggiungere l'obiettivo, il regolatore ha strutturato la normativa **Solvency II** su tre pilastri.

Il primo pilastro definisce i principi per la valutazione dei requisiti di capitale - il *Solvency capital requirement* e il *Minimum capital requirement* - necessari per assicurare la solvibilità delle compagnie. Il calcolo di tali requisiti si basa su un'analisi integrata dell'attivo e del passivo dello stato patrimoniale.

Nel secondo pilastro vengono definiti i criteri atti a garantire l'adozione di un efficace sistema di governance per consentire una gestione sana e prudente del business attraverso la revisione delle strutture organizzative, dei processi aziendali e degli organi di governance e controllo.

Il terzo pilastro attiene agli obblighi informativi nei confronti delle Autorità di vigilanza e del mercato. Questo definisce i criteri di divulgazione delle informazioni necessarie agli stakeholder per valutare lo stato di solvibilità dell'impresa.

Vista la numerosità degli ambiti da presidiare, appare evidente la complessità del processo di adeguamento al nuovo sistema di vigilanza prudenziale; a tale complessità occorre, inoltre, aggiungere la persistente incertezza sulle sue tempistiche di adozione. Le *interim measures* proposte da Eiopa, anche attraverso un confronto con l'industria, mirano a ridurre tale complessità tracciando un percorso di adozione di Solvency II graduale e armonizzato.

Angelo Bianca,
senior consultant SCS Consulting
Giacomo Tubiana,
consultant 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) B. Bernanke - A Crash Course for Central Bankers, Foreign Policy (September/October 2000)
2) Ammontare di capitale necessario per assorbire perdite impreviste e offrire agli assicurati la ragionevole certezza del rispetto degli obblighi contrattuali
3) Livello minimo di capitale al di sotto del quale scatta la liquidazione amministrativa della compagnia

CARRIERE

Assurant Solutions, Cassio Stavale è il nuovo direttore marketing per l'Europa

Il nuovo manager è già stato vice presidente senior alle vendite e al marketing nella filiale brasiliana



Cassio Stavale, direttore marketing Assurant Solutions

Cassio Stavale è il nuovo direttore del marketing per le operazioni in Europa di **Assurant Solutions**. Stavale vanta 25 anni di esperienza nel settore dei servizi finanziari, avendo ricoperto posizioni di rilievo

in **American Express, Hsbc** e **CitiFinancial** sia in Europa, sia in America Latina. Proprio nel continente latinoamericano Stavale ha lavorato in **Assurant Solutions Brasil**, in cui è stato vice presidente esecutivo alle vendite e al marketing, implementando i processi operativi che hanno portato a una maggiore efficienza e allo slancio delle vendite.

Per l'Europa, il nuovo direttore marketing gestirà dalla sede inglese della compagnia le nuove operazioni nell'ambito della protezione dei dispositivi mobile e dei contratti di garanzia estesa al continente, per rendere redditizia la crescita delle vendite e il marketing. "Sono felice di unirmi al team europeo in un momento così importante - ha sottolineato Stavale - Assurant Solutions sta guadagnando mercato nei settori della telefonia mobile e della garanzia estesa in Europa, e non vedo l'ora di aiutare il business a crescere". Il presidente e amministratore delegato della compagnia in Europa, **Mike Balsley**, ha rimarcato le qualità in dotazione al nuovo manager: "dal suo ingresso in Assurant Solutions nel 2008, Cassio ha avuto enorme successo nel contribuire a espandere il nostro business nell'ambito della telefonia mobile e dei contratti per servizi di protezione estesa in America Latina", ricorda Balsley. La sua esperienza, insieme con la sua enorme conoscenza del settore, "sarà una risorsa preziosa per Assurant Solutions, poiché la società vuole ampliare la sua presenza nell'ambito dei contratti di servizio in Europa".

Stavale succede a **Jeff Unterreiner**, che ora ricopre la carica di vice presidente senior alle soluzioni di protezione estesa, gestendo i programmi di contratti per servizi di protezione estesa dell'azienda nel mercato degli Stati Uniti, dopo il distacco di due anni presso la sede europea.



RICERCHE

IT, le aziende italiane non forniscono ai dipendenti strumenti mobile adeguati

Il dato emerge da una ricerca VMware, che evidenzia l'insoddisfazione del 65% dei lavoratori. Ma le imprese corrono ai ripari: l'81% dei responsabili IT pensa al Byod

I dipendenti delle aziende italiane hanno strumenti mobili e applicazioni adeguate per essere produttivi ed efficienti? Dispongono, in ambito mobile, di policy che garantiscano la giusta flessibilità per lavorare in modo efficace in movimento? La risposta sembrerebbe essere negativa, almeno stando ai risultati di una ricerca realizzata da **VMware**, player globale attivo nella virtualizzazione e nell'infrastruttura cloud. Lo studio condotto ha come obiettivo quello di evidenziare le complessità insite nella gestione dell'uso dei dispositivi mobili e delle applicazioni, all'interno delle aziende europee.

Il dato relativo all'Italia segnala che più della metà dei dipendenti (il 65%) è insoddisfatto della dotazione mobile fornitagli dall'azienda per cui lavora, e rivela di non disporre di policy adeguate (63%). Su questo fronte, tuttavia, i dipartimenti IT non sembrano essere in grado di far fronte alle richieste dei dipendenti di accedere alle applicazioni da più dispositivi mobili: è questa la convinzione di quasi la metà dei responsabili IT (45%). **Alberto Bullani**, regional manager di VMware Italia, vede emergere "una classi di ribelli della mobility: una nuova ondata di dipendenti che usano i dispositivi mobili a proprio vantaggio per lavorare più efficacemente e guidare l'innovazione".

Un cambio di passo da parte delle aziende

Tuttavia, lo stesso Bullani rileva che "molte aziende si stanno mettendo al passo con questa tendenza. Se i lavoratori non hanno a disposizione le risorse mobili che richiedono, molti di loro prenderanno l'iniziativa per cambiare da soli la situazione. Le aziende più all'avanguardia - osserva il regional manager di VMware - ne sono consapevoli e stanno dando la priorità a strategie mobile formali per controllare l'iniziativa della propria forza lavoro mobile e offrire loro un vantaggio competitivo". Le aziende, infatti, riconoscono che policy adeguate per il *Byod* (acronimo di *Bring your own device*) possono dare una spinta alla produttività e alla soddisfazione del lavoratore, e si stanno attrezzando in tal senso. L'81% dei responsabili IT in Italia (il dato più alto in Europa, dove la media è del 72%) dichiara di aver implementato o di avere in programma di implementare soluzioni a sostegno del *Byod*. Il 33% del campione dichiara che la motivazione è attrarre o trattenere i talenti in azien-

da. Inoltre, il 62% dei responsabili IT italiani intervistati dichiara che nel 2013 saranno predisposti sistemi e policy che assumano come norma (e non come eccezione) che i dipendenti siano mobili, e accedano ai dati da remoto.

La ricerca evidenzia inoltre i pericoli legati alla sicurezza che i dipartimenti IT devono affrontare. Il 59% dei responsabili IT italiani crede che informazioni aziendali vengono salvate su dispositivi personali, ma solo il 27% di loro sospetta che queste informazioni possano essere commercialmente sensibili, rispetto al 49% della media europea. Questi dati evidenziano uno scollamento fra i responsabili IT e i dipendenti italiani, poiché solo il 32% dei lavoratori intervistati pensa che i dati salvati nei propri dispositivi personali non siano commercialmente sensibili. Secondo i decisori IT, la maggior parte (70%) dei responsabili aziendali in Italia è consapevole del problema legato ai dati commercialmente sensibili conservati negli smartphone, ma la cosa non li preoccupa o non pensano sia una priorità occuparsene. Il livello di indifferenza rispetto a questa questione in Italia è il più alto d'Europa, dove la media è del 45%.

Beniamino Musto

PRODOTTI

Erv Italia lancia Incoming & Schengen

La polizza offre la copertura delle spese mediche e dell'assistenza sanitaria per permanenze fino a 180 giorni

Erv Italia lancia *Incoming & Schengen*, una nuova polizza assicurativa destinata agli operatori del turismo e alle agenzie viaggio. Il prodotto, già disponibile sul sito internet della compagnia e sulla piattaforma trade dedicata agli intermediari, offre la copertura delle spese mediche e dell'assistenza sanitaria per soggiorni fino a un massimo di 180 giorni di durata. Il prodotto si adatta pertanto ai casi di tour e circuiti itineranti di turisti stranieri che vengono a visitare l'Italia o altri Paesi dell'*area Schengen*.

Incoming & Schengen include una copertura per spese mediche fino a 30 mila euro, coprendo i costi di visite ospedaliere e interventi chirurgici, l'acquisto di farmaci, le cure riabilitative e il trasporto sanitario. Offre inoltre la consulenza di un medico, il trasporto sanitario per il rientro in patria e il ricongiungimento familiare in caso di sinistro. Tra le forme di assistenza sanitaria garantite nel corso del viaggio, rientrano inoltre la consulenza medica telefonica, la segnalazione di un medico specialista, un interprete telefonico e il rimpatrio della salma.

B.M.

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 3 luglio di www.insurancetrade.it

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