



PRIMO PIANO

Consob rinvia Unipol a settembre

La Consob ha l'obiettivo di concludere le proprie verifiche sul portafoglio dei titoli strutturati del gruppo Unipol entro fine estate. È quanto ha confermato il presidente dell'Istituto di vigilanza delle società quotate, Giuseppe Vegas, a margine di un convegno organizzato dall'Agenzia del Demanio.

Il numero uno della vigilanza si è augurato che i tempi non sfiorino l'estate: "spero che si concluderà entro la fine dell'estate, entro settembre". I risultati, in realtà, erano attesi a giorni, ma Vegas ha precisato che "ci vuole ancora un po' di tempo perché l'analisi che stiamo facendo noi è più lunga di quelle che sono state fatte da altri soggetti privati".

La Consob si è mossa nell'ambito della fusione con la galassia Ligresti per verificare le modalità di contabilizzazione di alcuni titoli strutturati di Unipol. Bologna, tuttavia, ha sempre detto di non condividere le interpretazioni dei principi contabili adottati dalla vigilanza, ma ha comunque recepito i rilievi che hanno avuto effetti minimi sui bilanci (egualmente riapprovati in un secondo momento). Ed è proprio sulla conformità ai principi contabili internazionali che la Consob ha chiesto alla compagnia bolognese una rettifica.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Aiba cambia, nel segno della continuità

Eletto Carlo Marietti alla guida dell'associazione dei broker, al termine dell'assemblea annuale che si è svolta ieri a Milano. Succede a Francesco G. Paparella, al termine del suo quinto mandato. Il neo presidente ha assicurato una politica di continuità per rendere sempre più forte una categoria in crescita nonostante la crisi

Milanese, 60 anni, presidente e amministratore delegato di Area Brokers, **Carlo Marietti** guiderà l'**Aiba** per il triennio 2013-2016, in una fase di grandi cambiamenti per il mondo dell'intermediazione.

La nomina è stata decisa nel corso del consiglio direttivo, riunitosi al termine dell'assemblea annuale che si è svolta ieri, a Milano, per scegliere i nuovi vertici dell'associazione.

Broker dal 1979, Marietti ha due illustri antenati: Giuseppe Marietti, il primo presidente della Milano Assicurazioni nel 1825 e il nonno Angelo Marietti, che ne ha ricoperto l'incarico dal 1923 al 1946. Componente della commissione ministeriale d'esame per l'iscrizione all'albo professionale dei broker, dal 1995 al 1998 e membro del collegio probiviri Aiba, dal 2000 a oggi, Marietti conosce a fondo le dinamiche associative e vanta una grande esperienza professionale maturata all'interno di diverse realtà internazionali. "Sono onorato della fiducia accordatami dai colleghi in un momento così delicato per la nostra professione - ha dichiarato il neo presidente Carlo Marietti - a tutti chiedo di sostenermi con le proposte e i consigli che non vorranno farmi mancare, perché l'associazione non è l'espressione dei singoli, ma il frutto di un lavoro di squadra.

(continua a pag.2)



Carlo Marietti, nuovo presidente Aiba

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Truffa nelle Marche, ma i clienti sapevano

Scoperta nelle Marche una stamperia clandestina di polizze Rc auto false, tariffari e tagliandi contraffatti. La sede era ad Ancona, ma le ramificazioni coinvolgono anche le province di Pesaro, Macerata e Ascoli Piceno, fino a Lazio e Campania. Coinvolte al momento 53 persone, che sono state denunciate dalla polizia stradale. Le indagini sono partite da Ascoli, dove la polizia ha rinvenuto un numero molto ingente di polizze false. Sono stati sequestrati 25 automezzi, 20 auto e cinque veicoli commerciali.

Secondo quanto riportato dalla polizia stradale delle Marche, la maggior parte dei finti assicurati era a conoscenza di circolare con un'assicurazione falsa, ma accettavano la truffa pur di pagare molto meno il (finto) premio. Durante una perquisizione in un'agenzia assicurativa, la polstrada ha trovato sia le matrici dei certificati sequestrati sia quelle originali, emesse ma mai registrate. I clienti dell'agenzia quindi sottoscrivevano una polizza Rc auto completamente senza valore. Nelle indagini è stata coinvolta anche un ex agenzia assicurativa di Ascoli.



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



Francesco Papparella, ex presidente Aiba

(continua da pag. 1)

Metterò a disposizione di tutti le mie conoscenze professionali e relazionali maturate all'interno di società dimensionalmente diverse, cercando di interpretare al meglio le necessità di tutti gli associati, nel segno della continuità della linea strategica sviluppata fino a oggi da Aiba".

Sul fronte del brokeraggio assicurativo, Carlo Marietti ha un curriculum di tutto rispetto: nel 1980 diviene group manager assistant di **Marsh and McLennan Italia**, per poi assumere l'incarico di amministratore unico di **Area consulenze assicurative** nel 1982; alla fine degli anni '80 diventa amministratore delegato della **Jardine Insurance Brokers** e, nel 1992, cede le proprie quote di Jardine per dare vita ad **Area Brokers**, dove ricopre la carica di presidente e amministratore delegato.

Il neo presidente succede a **Francesco G. Papparella** che passa il testimone dopo cinque mandati, lasciando un'associazione in ottima salute, con numeri, in crescita in termini di aderenti e un riconosciuto prestigio nazionale e internazionale quale interlocutore qualificato delle Istituzioni. E, proprio a Papparella è andato il sentito ringraziamento dell'assemblea per i risultati raggiunti dall'Aiba sotto la sua guida.

"Desidero ringraziare tutti gli associati - ha dichiarato il presidente uscente, Francesco G. Papparella - per la disponibilità dimostrata in questa esperienza irripetibile dal punto di vista umano. Sono assolutamente certo che sotto la guida di Carlo Marietti, Aiba saprà affrontare al meglio il periodo delicato che ci aspetta, ricoprendo un ruolo determinante e attivo al fine di garantire al sistema sviluppo e sicurezza".

A conforto, giunge la dichiarazione d'intenti di Marietti, "Guiderò Aiba nel segno della continuità, perché Aiba ha una storia di continuità. L'obiettivo è rendere l'associazione sempre più forte, facendola rimanere un punto centrale di produzione di servizi per associati. Il primo passo - ha concluso - è il confronto con tutte le istituzioni a livello italiano ed europeo: dall'Ivass, al Bipar. Porteremo il nostro contributo di esperienza anche al nuovo istituto di vigilanza degli intermediari che sembra profilarsi".

I NUMERI DEI BROKER

Nel corso dell'assemblea, sono anche stati resi noti i dati riferiti alla raccolta di assicurazioni e broker. Il mercato assicurativo italiano, secondo i dati diffusi dall'Ivass, ha registrato, nel 2012, una raccolta premi di 106,1 miliardi di euro, in calo del 3,7% rispetto ai 110,1 miliardi del 2011 (-6,7% in termini reali) che si era chiuso con un significativo -12,5%. I rami vita continuano a pagare il conto più salato alla fase di recessione, con una riduzione della produzione del 4,9% per una raccolta pari a 70,2 miliardi di euro, mentre i rami danni - che corrispondono al 33,8% del totale della raccolta del mercato assicurativo italiano (era il 33% nel 2011 e il 28,5% nel 2010) - subiscono una lieve flessione (-1,3%) fermandosi a 35,8 miliardi (36,3 miliardi nel 2011).

La raccolta del solo ramo Rc auto rappresenta il 48,9% dei rami danni e il 16,6% della raccolta complessiva con una flessione dell'1,2% che segna una inversione di tendenza.

In questo scenario di complessiva difficoltà, i broker di assicurazioni hanno chiuso l'esercizio 2012 incrementando la loro incidenza sul mercato: il totale dei premi gestiti è salito a 22,7 miliardi di euro (+2,5% rispetto al 2011), per una quota di mercato complessiva del 21,5% (21,1% nel 2011); nei soli rami danni i broker operanti in Italia hanno gestito oltre 18 miliardi di euro, per una quota del 50,2 (48,9% nel 2011) sul totale di 35,8 miliardi.

A fronte del persistente calo del numero di agenti assicurativi operanti sul territorio, la professione del broker continua a crescere: a fine 2012 le imprese di brokeraggio - escluse le ditte individuali - iscritte al RUI (Registro unico degli intermediari) risultavano essere 1.377, per un aumento dell'11,4% rispetto all'anno precedente. In aumento del 5,7% anche il numero delle persone fisiche, per un totale di 5.041 iscritti. Aiba rappresenta in Italia il 90% della categoria per giro d'affari

Infine, Aiba conta oggi su 1.135 aziende associate, tra società e ditte individuali, che rappresentano un giro d'affari ormai consolidato pari al 90% di quanto complessivamente gestito dal mercato del brokeraggio assicurativo italiano.



Laura Servidio

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



GLOSSARIO

Acts-Committed Trigger

Trigger: letteralmente **grilletto**, a indicare l'azione che fa scattare la copertura assicurativa.

Forma di copertura delle polizze di Responsabilità civile professionale e prodotti, che basa la validità temporale del contratto sul principio che il fatto o l'omissione che hanno causato il danno risarcibile siano stati commessi nel periodo di durata della polizza.

La copertura è dunque valida per tutti i fatti commessi mentre un determinato contratto di assicurazione era in corso, purché il danno che ne è derivato sia stato denunciato entro il termine a questo scopo indicato in polizza (*reporting period* o termine per la comunicazione del sinistro).

Questo tipo di copertura è particolarmente in uso nel mercato assicurativo tedesco e in molti Paesi dell'area balcanica.

Cinzia Altomare,
branch manager, Gen Re



NEWS

I quattro magici articoli dell'Acì

“Sul fronte della Rc auto qualcosa finalmente si muove. L'avvio di un'iniziativa comune tra **Ivass** e **Antitrust** è un passo concreto nel contrasto agli illeciti che costano due miliardi di euro alle compagnie, con conseguenti aggravii di spesa per gli automobilisti onesti”. È quanto ha dichiarato il presidente dell'**Automobile Club Italia**, **Angelo Sticchi Damiani**, alla luce della relazione annuale dell'Ivass, annunciando di aver presentato al governo e al parlamento “un progetto di legge con quattro articoli in grado ridurre il prezzo della Rc auto fino al 40%, favorendo così una ripresa del mercato automobilistico e motociclistico ormai in crisi strutturale”.

COMPAGNIE

Helvetia, nel 2012 utile in aumento a più di 20 milioni di euro

Chiuso un anno segnato dal controllo operativo di Chiara Assicurazioni e l'acquisizione del 100% delle attività nel vita



Francesco La Gioia, ceo Helvetia Italia

Il 2012 si è concluso positivamente per **Helvetia**. È stato infatti un anno che ha visto il gruppo svizzero tornare a un utile consistente, dopo l'incerta performance del 2011, quando le difficoltà dovute alla situazione economica avevano portato a una contrazione dei profitti.

Nell'anno appena concluso, invece, Helvetia fa registrare un aumento dell'utile sia nel danni che nel vita: una crescita dovuta anche agli investimenti, aumentati del 50% rispetto al precedente esercizio, a cui si è aggiunto un miglioramento del *combined ratio* netto del 3% rispetto al 2011, assestandosi al 97,5%. L'utile netto è balzato a 20,9 milioni di euro, in considerevole aumento rispetto ai 2,39 milioni dell'esercizio precedente. Tuttavia, il volume dei premi complessivi scende di 2,5 punti percentuali, a quota un miliardo di euro.

Nei rami danni, i premi lordi contabilizzati al termine dell'esercizio 2012 sono pari a 418,6 milioni di euro, con un decremento del 3,3% rispetto al 2011. In termini di mix di portafoglio, il comparto auto pesa per il 57% contro il 43% del comparto non auto. I dati sono pressoché identici all'esercizio 2011. Nei rami vita i premi passano da 572,9 milioni di euro a 561,46 milioni di euro. I dati riconfermano l'orientamento della clientela verso prodotti a gestione separata rispetto ad altre forme di investimento più rischiose.

Il canale distributivo prevalente del gruppo Helvetia Italia, per il ramo danni rimane, anche per il 2012, quello agenziale, che a livello territoriale vede una netta prevalenza della presenza della compagnia nel Nord (71,3%; Centro 25,4%, Sud/Isole 3,3%). Sono inoltre esistenti rapporti di collaborazione con broker, accordi di distribuzione bancaria e attività di *work site marketing*. Per quanto riguarda il vita si conferma la valenza strategica del canale distributivo bancario, attraverso gli sportelli di **Banco Desio e della Brianza**.

Secondo **Francesco La Gioia**, ceo di **Helvetia Italia**, quello appena concluso è stato “un anno importante per la compagnia che nel corso dell'esercizio 2012, ha visto crescere la propria presenza nel mercato di riferimento anche grazie alle diverse attività svolte durante l'esercizio. Si è finalizzato l'accordo con il Banco di Desio e della Brianza per l'acquisizione del 100% della società **Chiara Vita** con rinnovo decennale dello stesso che ha così portato ad un consolidamento della partnership commerciale tra le due aziende, fino al 2022. Nello stesso accordo, rientra anche l'acquisizione del 51% con il pieno controllo operativo della società **Chiara Assicurazioni**, compagnia di bancassicurazione per i rami danni”.

Beniamino Musto



PRODOTTI

Torna AssicuraMi, la polizza dedicata ai milanesi ultrasettantenni

Il prodotto realizzato da Allianz global assistance viene offerto dal Comune di Milano per indennizzare le vittime di furti o truffe

Il **Comune di Milano** continuerà a offrire gratuitamente *AssicuraMi*, la polizza dedicata a tutti gli ultrasettantenni vittime di furto, scippo o rapina e realizzata da **Allianz Global Assistance**. La polizza viene offerta dall'amministrazione milanese in forma gratuita a tutti coloro che hanno un reddito personale inferiore ai 30 mila euro lordi annui, ed è valida fino al termine del 30 marzo 2014. Per attivare la polizza è sufficiente che l'anziano telefoni alla centrale operativa della Polizia locale di Milano dopo aver subito il furto o l'aggressione ed entro una settimana dalla data in cui ha fatto denuncia all'autorità competente. In caso di furto con scasso o di tentato furto con danneggiamenti all'abitazione, Allianz Global Assistance attiva un fabbro o un vetraio o un falegname per effettuare gli interventi più urgenti a casa dell'anziano, o all'occorrenza invia una guardia giurata, per un massimo di dieci ore consecutive, per sorvegliare i locali e salvaguardare i beni dell'assicurato. Qualora l'anziano fosse stato aggredito durante il furto o lo scippo e necessitasse di cure mediche, la compagnia è in grado di inviare un medico entro quattro ore dalla richiesta di intervento sanitario. La polizza prevede anche il rimborso, fino a 500 euro, dei soldi sottratti al pensionato tramite prelievo da bancomat, previa presentazione dei giustificativi dell'operazione bancaria.

La polizza è stata studiata appositamente dai broker **Aon, Inser e Marsh**, e realizzata grazie ad Allianz Global Assistance, che eroga un contributo anche per eventuali spese legali o sanitarie legate all'aggressione subita o un rimborso in denaro, da 50 a 1.000 euro, a seconda della tipologia di richiesta di rimborso. "Siamo lieti di essere nuovamente al fianco del Comune di Milano - ha sottolineato **Paola Corna Pellegrini**, ceo di Allianz Global Assistance in Italia - per contribuire con la nostra polizza a proteggere gli anziani, che sono una delle fasce della popolazione più vulnerabile. Spesso, soprattutto nel periodo estivo, quando tutti sono in vacanza, i pensionati rimangono soli in città e finiscono per essere vittime di furti, scippi e raggiri".



Giuliano Pisapia

B.M.

RISORSE UMANE

Alla ricerca di professionalità

La mancanza di professionalità sembra essere una delle caratteristiche fra le più presenti nell'attuale società.

Spesso, quando ci si imbatte nell'esigenza di un servizio o di una soluzione a un problema, si fanno i conti con l'improvvisazione (mancanza di professionalità).

Aziende che dovrebbero fare del loro vantaggio competitivo proprio questa caratteristica, in realtà oggi, per logiche di costo del lavoro e di mercato, scivolano sulla *non professionalità* nel post vendita.

Ogni giorno capita di imbattersi in non professionisti.

Non voglio fare nomi, ma mi riferisco a leader delle comunicazioni, dell'elettronica, dei trasporti ecc.

Ora, come si può combattere questo fenomeno? Per prima cosa è inutile continuare a fare ricerche sulla qualità del servizio, affidandole ad aziende di ricerca, che a loro volta peccano di professionalità. Sicuramente la professionalità passa attraverso iniziative come quella che ho visto mettere in atto nella sala Frecciarossa di Roma, dove la responsabile si è messa alla porta a controllare gli accessi, avendo così modo di monitorare il lavoro delle persone al banco e nello stesso tempo dare un servizio professionale ai soci.

Professionale è il medico puntuale che dedica il tempo ai propri pazienti.

Nello scrivere questo mio pezzo ho fatto fatica a trovare esempi di professionalità, me ne venivano in mente molti di più di non professionalità.

Io che predico da sempre la visione positiva, sono caduto in quella critica. Come fare allora per scorgere elementi di professionalità anche dove non ci sono? Semplice, ognuno di noi deve concentrarsi su qualcosa di particolarmente professionale accaduto nell'ultima settimana e analizzarne bene le motivazioni che lo hanno portato a ritenere tale evento degno di essere ritenuto professionale.

Prendiamo per esempio la puntualità. La puntualità è sicuramente elemento di professionalità. La mancanza di essa però potrebbe essere la conseguenza di elementi non dipendenti dalla persona che viene accusato di non puntualità. Per chiarire meglio: il ritardo di un treno potrebbe dipendere non dal macchinista, bensì da un guasto o da un furto dei cavi di rame che servono alla alimentazione della motrice. Ecco quindi che la visione dei fatti cambia radicalmente.

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 28 giugno di www.insurancetrade.it

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