



PRIMO PIANO

Generali, Mediobanca vende il 3%

Mediobanca scenderà dal 13% al 10% in Generali. È quanto emerge dal piano industriale al 2016 presentato questa mattina da Piazzetta Cuccia. Una vendita di una quota del Leone di Trieste era preventivata da tempo e rientra nella volontà di ridurre l'esposizione azionaria per 2 miliardi di euro. Nel nuovo piano strategico, approvato ieri dal cda dell'istituto, si legge che l'obiettivo sarà raggiunto con cessioni per 1,5 miliardi, tra cui il 3% della quota detenuta in Generali, che si ridurrà appunto dal 13% al 10%, e con svalutazioni per 400 milioni di euro, tra cui quelle in Telco e Rcs.

“Con il 10% - ha detto Alberto Nagel, ad di Mediobanca - saremo un azionista stabile. Supporteremo il piano e la governance che abbiamo contribuito a migliorare e che ha consentito di avere un management di qualità. Generali è per noi una fonte di reddito e di capitale molto importante, mentre il consolidamento degli utili è come se fosse un meccanismo di aumento di capitale interno a Mediobanca senza chiedere risorse agli azionisti”.

La scelta della banca di Milano non sembra collegata alla necessità di rientrare nei parametri di Basilea 3.

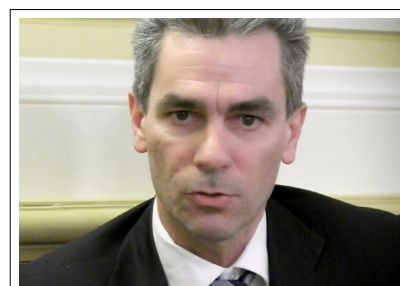
FA.

COMPAGNIE

Il mercato protection per le aziende: l'esperienza di Zurich

Employee benefits e trattamento di fine mandato sono i punti chiave della proposta di protezione corporate di Zurich, che si appoggia sulla continuità di rapporto degli intermediari con le imprese clienti

La protezione può essere un elemento importante nella contrattazione con i dipendenti o nel contratto con i *key-men*, ma può diventare un peso per le aziende se non bene programmata nel tempo: con questo punto di partenza **Zurich** attiva la sua proposta nel settore *Corporate*, un ambito di attività che secondo **Marco Allievi**, *head of corporate life* di Zurich Italia, possiede forti spazi di crescita in tempi brevi. Complici del cambiamento da un lato la mutata consapevolezza dell'utilità degli employee benefits a livello datoriale, manageriale e sindacale, dall'altro il continuo confronto con le realtà internazionali.



Marco Allievi, head of corporate life di Zurich Italia

Dottor Allievi, parliamo di mercato Protection per il segmento Corporate: quali esigenze ci sono in questo ambito di mercato?

È necessario, in premessa, affermare che oggi sussiste una forte esigenza di natura assistenziale, ma prevale ancora una scarsa consapevolezza su questo problema da parte di aziende e di dipendenti. Per far capire di cosa si parla e delle conseguenze di un'assistenza non adeguata, se oggi un dipendente che dovesse perdere la vita prima del tempo e nel corso della propria attività lavorativa, con vent'anni di attività lascerebbe ai propri superstiti una pensione al di sotto del 30%. Tale percentuale si abbassa notevolmente se l'anzianità di lavoro è inferiore ai vent'anni e si annulla se inferiore ai 5 anni.

(continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Bipar, De Besi presidente fino al 2014

È iniziata ufficialmente ieri la reggenza del **Bipar** di **Alessandro De Besi**. Confermato dall'assemblea annuale svoltasi ieri a Bruxelles, il mandato al broker italiano aderente ad **Aiba** terminerà nel 2014. Tra gli obiettivi del mandato: regole uguali per intermediari professionali, comparatori e dirette e contribuire alla definizione delle nuove normative sull'intermediazione assicurativa (*Imd2*) e alla predisposizione di nuove regole di trasparenza per i clienti (*regolamento Kids*). Serve un testo normativo, ha commentato De Besi “che fornisca un livello omogeneo di trasparenza, per esempio imponendo ai comparatori tariffari online e alle compagnie dirette, le stesse regole imposte agli intermediari assicurativi professionali. Sarà inoltre importante evitare che alcune attività di intermediazione svolte in correlazione ad altra professione principale (agenzie di viaggio, noleggiatori di autoveicoli, ecc.) siano soggette a regole diverse e meno stringenti, a tutto discapito della trasparenza dei consumatori”.



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



(continua da pag. 1)

La nostra esperienza dimostra che c'è sicuramente una grande esigenza e un'altrettanto scarsa consapevolezza, sia a livello datoriale che a livello sindacale. Sono pochi i contratti nazionali che recepiscono la protezione integrativa come un'esigenza: tra questi il contratto dei dirigenti, che prevede una copertura di 220mila euro per tutti i dirigenti con coniuge a carico, ma per la maggior parte delle categorie non sono previsti.

In un panorama più generale, cosa sta cambiando su questo argomento?

Così come per i dipendenti, anche le aziende sono state fino a ora distaccate rispetto al tema della Protection. Ci stiamo però accorgendo che negli ultimi tempi l'attenzione sta crescendo perché sempre di più le aziende si confrontano con quanto accade altrove: o perché sono imprese internazionali o perché guardano all'estero come benchmark di riferimento, l'osservazione e il confronto stanno diventando un elemento di crescita. Questa spinta a migliorare si scontra un po' con la crisi, ma l'attenzione necessaria verso i costi può essere anche di stimolo per nuove soluzioni.

Per venire incontro alle esigenze della clientela, Zurich sta attivando in America un centro specializzato come punto di osservazione delle coperture di rischio a livello globale, raccogliendo informazioni che ci permettono di avere un'offerta molto competitiva e molto vicina alle necessità del cliente. L'offerta si rivolge al settore Human Resources e cerca di venire incontro ai vincoli nella gestione dei conti delle HR per garantire le prestazioni a cui sono impegnate nell'ambito di accordi aziendali, o di accordi integrativi. Per questo cerchiamo di fare una proposta a prezzo stabilizzato, con dei tassi medi, in modo che sia possibile gestire la spesa, elemento determinante per chi come i responsabili HR deve fare i conti con il budget.



In cosa consiste la vostra offerta assicurativa Protection Corporate?

L'offerta Protection Corporate garantisce prestazioni assistenziali di tipo previdenziale come il *caso morte* e l'*invalidità permanente*, utile a coprire l'invalidità permanente sopra il 66%. È una proposta che si rivolge ad ogni tipologia di azienda. Il canale di distribuzione comune è l'intermediario, l'agente per le piccole e medie imprese, o il broker per le grandi aziende. In questo modo l'approccio commerciale avviene in linea con la richiesta dell'azienda di tutelarsi relativamente al contratto integrativo, ma soprattutto di fornire le coperture che ha promesso ai propri dipendenti. In tale ambito le imprese hanno molta attenzione al contenimento del costo, e noi possiamo in questo senso offrire una garanzia di continuità.

Qual è più in dettaglio la peculiarità della vostra offerta di employee benefits e quali vantaggi riesce a garantire all'azienda e ai dipendenti?

Nelle aziende medie e medio-grandi l'offerta non è standardizzata ma viene creata "su misura" partendo dall'aspetto di underwriting, che è modulato in funzione del gruppo che stiamo valutando.

Nell'ambito del pricing viene realizzato un prezzo a tasso medio per stabilizzare il costo: si tratta di una modalità che consente all'azienda prima di tutto di capire bene l'entità della spesa, e in secondo luogo di ottenere un valore aggiunto, perché il pricing è garantito per più anni nella copertura offerta.

Come viene gestito il trattamento di fine mandato nell'ambito employee benefits?

È un elemento molto conosciuto all'interno delle aziende. Noi ci rivolgiamo prevalentemente a un'azienda medio - piccola, perché è un prodotto che può essere validamente gestito dall'agente nel suo rapporto continuo con i clienti. Nella nostra offerta commerciale ci rivolgiamo alle grandi imprese con prodotti di employee benefits, mentre nelle imprese piccole e medie il nostro interlocutore è l'uomo chiave: in questo caso gli elementi distintivi sono legati al vantaggio fiscale. Un elemento importante è l'accantonamento del trattamento di fine mandato - analogo al Tfr - dove sia l'azienda che l'amministratore ne traggono vantaggio: la prima in termini di risparmio, il secondo perché riesce a fare una pianificazione fiscale rilevante. Con questo tipo di gestione è prevista una tassazione alla scadenza che non è sull'aliquota marginale, ma avviene con tassazione separata, portando un beneficio ulteriore all'amministratore rispetto alla polizza assicurativa.



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

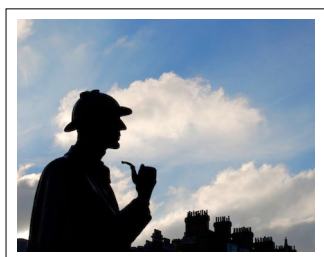
Maria Moro



TECNOLOGIE

Nuovi investigatori per il mercato inglese

Si moltiplicano i sistemi IT per il contrasto alle frodi assicurative



Arriva una novità nella gestione del sinistro e nell'antifrode. Ma non in Italia: nel Regno Unito. Mentre nel nostro Paese l'agenzia antifrode sembra non essere più all'ordine del giorno e l'Ivass è impegnata a trarre il meglio dall'esperienza di Bankitalia

sull'antiriciclaggio, in Gran Bretagna

gli strumenti a disposizione delle compagnie si moltiplicano.

Crif Decision Solutions, la società del gruppo Crif specializzata nello sviluppo di soluzioni dedicate al mercato assicurativo, ha lanciato *Sherlock*, un nuovo strumento informativo che promette di aiutare le compagnie a gestire in modo efficiente e veloce la fase di investigazione. Sherlock funziona così: ogni volta che si sospetta un caso di frode, il sistema permette l'accesso a un set di fonti informative attraverso un'unica interfaccia.

Sono più di 40 milioni i dati sui sinistri denunciati e richieste di risarcimento e 27 milioni di indirizzi collegati. Le imprese potranno quindi verificare l'identità personale per svolgere un'attività di *customer intelligence*.

"Sherlock è stato sviluppato per aiutare le compagnie assicurative a migliorare la gestione delle investigazioni e dei processi decisionali interni, favorendo la crescita del loro business", ha spiegato **Sara Costantini**, direttore di Crif Decision Solutions, aggiungendo che, "l'accesso a una molteplicità di informazioni in tempo reale gioca un ruolo assolutamente cruciale nella fase di investigazione delle frodi ma, per riuscire ad analizzare ed elaborare tutti i dati, bisogna accedere a diversi sistemi informativi". Dall'azienda fanno sapere inoltre che si attesterebbe al 30% la riduzione dei tempi d'investigazione con l'utilizzo di Sherlock, con una maggiore efficienza nella gestione del singolo caso e una conseguente diminuzione dei costi.

Gli ambiti di investigazioni disponibili sono i più disparati: dai controlli sui veicoli alle verifiche sui passaporti, a quelle sui numeri di telefonia fissa e mobile e sulle bollette delle utenze collegate alla persona, le informazioni sui casi di bancarotta, i protesti e le pregiudizievoli, oltre agli *alert* sui registri dei decessi e sulle liste delle persone politicamente esposte. Grazie alla tracciabilità di tutte le attività svolte su ogni soggetto investigato, si potrà produrre un report che permette di individuare le aree di rischio che necessitano di un'ulteriore investigazione e analizzare le ricerche concluse.

FA.

GLOSSARIO

Acqua Condotta (e spese per la ricerca e riparazione del guasto)

Anche nota come *spargimento d'acqua*.

Estensione di copertura delle polizze Incendio e Globali fabbricati, che copre i danni causati al fabbricato ed al suo contenuto, per fuoriuscita di acqua, a seguito di rotture o guasti agli impianti idrici, igienici e termici del fabbricato stesso.

Generalmente, la copertura è limitata ai guasti ed alle rotture accidentali, mentre restano esclusi i danni causati da usura degli impianti stessi.

La garanzia viene spesso estesa al rimborso dei costi sostenuti per ricercare dove si sia verificato il guasto e per la riparazione dell'impianto danneggiato.

Sono comunemente esclusi o limitati, e pertanto richiedono apposita menzione, i danni da rottura delle tubazioni interrate ed esterne al perimetro del fabbricato assicurato, quelli da rottura degli allacciamenti di elettrodomestici come lavatrici e lavastoviglie (incluso lo spargimento d'acqua causato dal malfunzionamento di tali apparecchi), nonché i danni provocati dalla rottura di gronde e pluviali o da rigurgiti di fognature.

Nelle polizze Globali fabbricati che assicurano edifici occupati da più soggetti, la garanzia comprende i danni a cose di terzi, causati da spargimento d'acqua per la rottura di impianti e tubazioni facenti parte del fabbricato assicurato.

In questo caso, i danni al fabbricato (parti comuni e singole porzioni di proprietà dei condomini) sono considerati **danni diretti**, ovvero sono coperti nella sezione Incendio della polizza stessa. I danni al contenuto delle porzioni di fabbricato di proprietà esclusiva (singoli appartamenti, uffici, negozi..) conservano invece la loro natura di danni da Responsabilità civile (*) e sono pertanto risarciti dalla relativa sezione di polizza.

(*) Nella polizza Globale fabbricati i condomini sono considerati terzi tra loro e nei confronti della proprietà comune.

Cinzia Altomare,
branch manager, Gen Re





COMPAGNIE

Filo diretto, accordo con Doimo Cityline nell'assicurazione dell'arredo

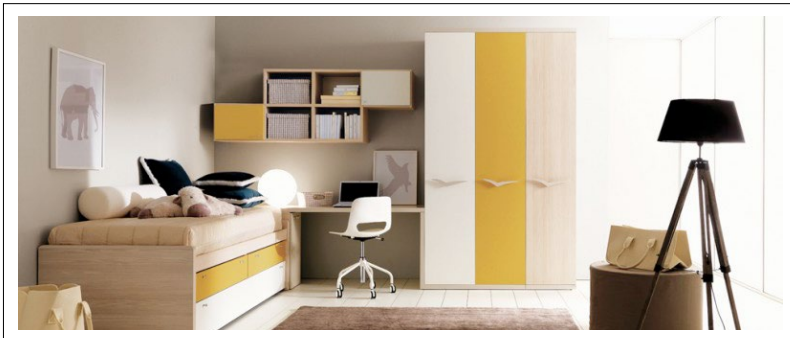
La collaborazione prevede una serie di garanzie per chi acquista una cameretta per bambini o ragazzi



Un accordo per consentire a tutti coloro che acquisteranno un prodotto della linea Doimo Cityline di beneficiare di una serie di garanzie per assicurare l'arredo fino a 10 anni dall'acquisto. Questo è quanto prevede l'intesa tra il gruppo **Filo diretto**, e **Doimo Cityline**, azienda del gruppo Doimo

specializzata nella produzione di camerette per bambini. Nel dettaglio, i termini della collaborazione prevedono che i clienti Doimo Cityline potranno contare sull'invio di una babysitter per la custodia dei ragazzi, in caso di infortunio o ricovero ospedaliero di uno o entrambi i genitori, ma anche su un servizio di consulenza pediatrica telefonica, per ottenere qualsiasi informazione o suggerimento di carattere medico o sanitario. La centrale operativa di Filo diretto, attiva tutto l'anno 24 ore su 24, provvederà inoltre all'invio di un falegname, in caso di rottura accidentale o per interventi di ripristino della funzionalità del mobile acquistato, oppure all'invio di un tecnico elettricista, in caso di mancanza improvvisa di corrente elettrica all'interno dell'abitazione.

Beniamino Musto



PSICOLOGIA

Realtà psicologica e realtà oggettiva

Robert F. Kennedy disse: *C'è chi guarda alle cose come sono e si chiede: "perché"?*

Io penso a come potrebbero essere e mi chiedo: "perché no"?

Noi ci relazioniamo con una realtà soggettiva invece che con una oggettiva. Questo significa che non reagiamo agli eventi che ci accadono bensì alla nostra interpretazione degli stessi. È come se frapponessimo fra noi l'evento un nostro filtro ed è in funzione di questo filtro che reagiamo. Un esempio? Avete appena comprato una macchina nuova, uscite dal concessionario e poco più avanti un pirata della strada esce da uno stop senza rispettarlo. Sterzate repentinamente per evitare lo scontro e cercate di frenare sbandando. Vi fermate a pochi centimetri da un palo. Siete sconvolti e spaventati.

Passato il primo momento di shock, la rabbia si fa vedere e decidete di rincorrere la macchina per insultare pesantemente il guidatore dell'altra macchina, tanto più che neanche si è fermato per vedere se vi era successo qualcosa.

Dopo qualche minuto di folle corsa, finalmente riuscite a bloccare il "pirata della strada". Dalla macchina scende una donna di 45 anni piangendo e nel chiedervi scusa vi racconta che sta correndo in ospedale perché suo figlio è caduto dal motorino e si è fatto molto male.

A questo punto la vostra rabbia, il vostro desiderio di insultare il "supposto pirata della strada", scompare e vi offrite di accompagnarla anche perché la vedete piuttosto sconvolta.

Cosa vi è successo dal momento dello stop a quando si è aperta la portiera della macchina? Come mai questo cambio repentino di atteggiamento? È semplicemente cambiata la lente attraverso cui perceivate la realtà. Prima il passare lo stop per voi era un comportamento inconcepibile, adesso invece pensate che anche voi vi sareste comportati, nei panni della donna, allo stesso modo. Ebbene questa è "la realtà psicologica" e non la realtà oggettiva. È la nostra realtà opportunamente filtrata dalle lenti che in quel momento indossiamo. Dobbiamo invece essere capaci quando ci capita qualcosa che provoca una nostra reazione sbagliata, fermarci a riflettere e cambiare la nostra lente.

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 21 giugno di www.insurancetrade.it

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