



PRIMO PIANO

## Caro tariffe per le donne

Tariffe Rc auto sempre più care per le giovani donne e al Sud. In particolare, sono le diciottenni con vetture di 1.300 cc a benzina a subire i rincari più elevati: per loro l'aumento ha toccato il 12% negli ultimi 12 mesi. Il premio medio ponderato per il corrispondente profilo maschile è invece diminuito del 6,4%. Sono alcuni dei dati emersi dall'indagine trimestrale sui prezzi delle polizze, pubblicata ieri dall'Ivass. L'Autorità sottolinea come continui ad aumentare anche il divario tariffario tra nord e sud. Sul meridione gravano anche gli incrementi più consistenti: per esempio, un cinquantacinquenne di sesso maschile alla guida di un'autovettura di piccola cilindrata a Napoli, pur se in classe B/M di massimo sconto, paga una tariffa media di 1.221 euro, in aumento del 6% rispetto allo scorso anno, a fronte di tariffe inferiori ai 350 euro che il medesimo assicurato pagherebbe a Bolzano o Aosta. Nel settore delle due ruote, un quarantenne con motociclo di 200 cc in classe B/M di C.U. 4, vede la propria tariffa media in sensibile aumento soprattutto nelle grandi città del centro-sud: fino a +12% per gli assicurati di genere maschile e +10% per quelli di genere femminile, sia a Napoli (1.033 euro) sia a Roma (531 euro). Per leggere l'articolo completo di tutti i dati dell'indagine, clicca qui.

B.M.

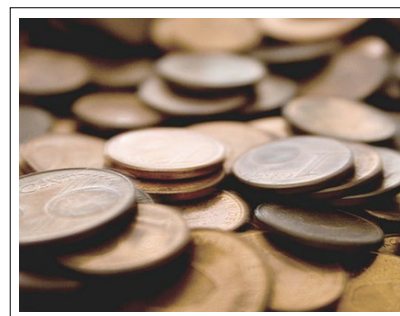
MERCATO

## Direttiva Iorp, cosa cambia per i fondi pensione italiani

**Il regolamento del Ministero dell'Economia che recepisce la direttiva europea farà scattare l'obbligatorietà di maggiori riserve tecniche e accantonamenti aggiuntivi. Se ne è parlato ieri a Roma nel corso di un seminario organizzato da Assoprevidenza**

Con l'entrata in vigore del regolamento stilato dal **Ministero dell'Economia** che introduce i principi da seguire per determinare i mezzi patrimoniali delle forme previdenziali che coprono i rischi biometrici, o che garantiscono rendimento di investimenti, o un determinato livello di investimenti, scatta l'obbligatorietà di avere maggiori riserve tecniche e accantonamenti aggiuntivi per una serie di fondi pensione. La norma, che è effettiva dal 20 febbraio scorso, recepisce le disposizioni della **Direttiva Iorp** (d.e. 2003/41/CE) relativa alle attività e alla supervisione degli enti pensionistici aziendali o professionali, indicando le disposizioni di carattere generale, i principi attuariali e le regole applicative, da adottare ai fini del calcolo delle riserve tecniche e delle attività supplementari. Il tema è stato al centro di un seminario, tenutosi ieri a Roma, organizzato da **Assoprevidenza** e che aveva come titolo: *La solvibilità dei fondi pensione: normativa italiana e situazione in ambito Ue*. Il Regolamento ministeriale prevede che le forme previdenziali interessate effettuino un monitoraggio periodico degli impegni verso gli iscritti, in modo da poter tenere sotto controllo la solvibilità della gestione. Il calcolo delle riserve va effettuato da un attuario iscritto all'albo e può essere svolto anche in outsourcing, con responsabilità dei fondi sulle attività esternalizzate, sia nel complesso, sia con specifico riferimento all'adeguatezza delle base dati. In via di principio il calcolo deve essere effettuato ogni anno, ma il Regolamento ammette anche una cadenza triennale, purché annualmente sia fornita alla **Covip** una certificazione dell'attuario che illustri l'evoluzione delle riserve.

*(continua a pag.2)*



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Antitrust, necessario riformare il settore Rc auto

Il mercato della Rc auto è uno dei settori dell'economia italiana dove "si registra un livello di concorrenza non ancora soddisfacente e, parallelamente, i prezzi pagati dai consumatori tendono irrimediabilmente a salire". Lo ha ribadito ieri il presidente dell'**Antitrust, Giovanni Pitruzzella**. "Nel mercato delle assicurazioni riguardanti la responsabilità civile per circolazione di autoveicoli - ha sottolineato il presidente - si osserva come il premio medio in Italia sia più del doppio di quello pagato in Francia e in Portogallo, superi quello tedesco dell'80% e quello olandese di quasi il 70%". Per l'Autorità è "indispensabile una riforma del settore che rafforzi l'efficienza e concorrenza. L'Antitrust, non più tardi di una settimana fa aveva avviato un'istruttoria su otto compagnie (**Unipol, Fonsai, Generali, Allianz, Reale Mutua, Cattolica, Axa e Groupama**), per "possibili intese restrittive della concorrenza", che ostacolerebbero il plurimandato agli agenti; l'azione era partita dopo le segnalazioni ricevute dallo **Sna**.



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



Palazzo della commissione Europea a Bruxelles



(continua da pag. 1)

“Nell’applicazione del Regolamento – fa notare **Sergio Corbello**, presidente di Assoprevidenza – accanto alle condivisibili preoccupazioni di tipo formale devono trovare adeguato spazio le considerazioni di tipo sostanziale, nella consapevolezza che l’applicazione rigida del nuovo regime di solvibilità potrebbe portare pregiudizio ai diritti degli iscritti ai fondi pensione. Ciò anche nella consapevolezza che, allo stato, la solvibilità delle forme pensionistiche contemplate dallo schema è puntualmente monitorata dalla Covip – ricorda Corbello – circostanza che consente di affrontare con significativa tranquillità l’applicazione ragionata del nuovo impianto di solvibilità”.

Secondo Corbello, comunque, è indubbio che la predisposizione di un adeguato regime di solvibilità delle forme pensionistiche sia necessaria per la costruzione di un efficace sistema di previdenza complementare, correttamente e opportunamente segnalato e disciplinato dalla Direttiva Ior, in base al quadro normativo europeo al tempo vigente. Per Corbello, tuttavia, “va rilevato come, dal momento dell’approvazione della citata Direttiva, la normativa in tema di solvibilità sia stata e sia tuttora oggetto di attenta analisi da parte dell’Unione Europea. Non soltanto, infatti, la **Direttiva Solvency II** (progetto comunitario che introduce nuove regole prudenziali per la stabilità delle imprese di assicurazioni, abbracciando le regole relative al margine di solvibilità e alla determinazione delle riserve tecniche) ha profondamente modificato la normativa con riferimento al comparto assicurativo, ma, con specifico riferimento a quello previdenziale, le istituzioni europee, escludendo l’applicabilità *tout court* di Solvency II, hanno esplicitamente riconosciuto l’esigenza della definizione di un adeguato e peculiare quadro normativo. A tal fine hanno attivato un’approfondita consultazione con gli operatori del comparto”.

## LA SITUAZIONE DEI FONDI COMPLEMENTARI A PRESTAZIONE DEFINITA

Tra gli enti previdenziali soggetti al Regolamento rientrano i **fondi complementari a prestazione definita**, vale a dire quei fondi che stabiliscono da subito il denaro che si desidera ricevere al momento della prestazione, che rappresentano tuttora una percentuale non trascurabile delle realtà di settore. A oggi, questi sono una delle principali criticità del Regolamento, per via del fatto che risentono maggiormente dei principali fattori di destabilizzazione del sistema previdenziale: l’allungamento della speranza di vita degli iscritti (con conseguente peggioramento delle tabelle attuariali concernenti il rischio demografico), l’incremento nominale delle rendite dovute ai meccanismi perequativi previsti dagli statuti, e l’erosione dei rendimenti connessi alla crisi economica in atto.

In questo tipo di forma pensionistica la stabilità economica è definita in un orizzonte operativo ampio, che tiene conto dell’evoluzione futura della forma stessa. Pertanto, nella valutazione delle riserve entrano a pieno titolo non solo gli impegni relativi ai soggetti già pensionati e ai diritti maturati dagli iscritti attivi, ma anche quelli relativi alla copertura dei diritti futuri e le contribuzioni future degli iscritti in attività, oltre agli impegni e alle contribuzioni di coloro che si iscriveranno dopo la data di valutazione.

“Se tale fattispecie non trova, nella quasi totalità dei casi, concreta applicazione nei fondi pensione preesistenti a prestazione definita, per legge chiusi a nuove iscrizioni – osserva Corbello – non considerare, con riferimento agli attuali iscritti, i diritti di futura maturazione e le contribuzioni future può condurre a valutazioni non corrette delle riserve e, quindi del tasso effettivo di loro copertura. Del resto, la Direttiva Ior (all’art. 15, comma 4, lett. a) sottolinea come l’importo minimo delle riserve tecniche è calcolato secondo un metodo attuariale sufficientemente prudente, tenuto conto di tutti gli impegni per prestazioni e contributi, conformemente alla disciplina pensionistica dell’ente. Alla luce di queste considerazioni – conclude il presidente di Assoprevidenza – le medesime esigenze di prudenzialità più volte evocate dal Regolamento, consigliano di effettuare il calcolo delle riserve tenendo conto anche dell’evoluzione futura del fondo”.

B.M.



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

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



## SOLVENCY II - PILLOLE DI FORMAZIONE



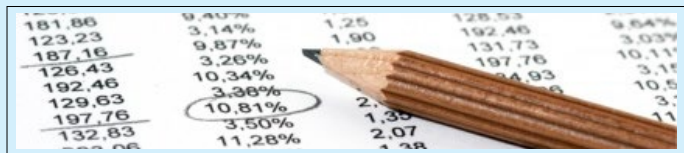
### Waiting for... Solvency II

“Vivo tutti i miei giorni aspettando Godot, dormo tutte le notti aspettando Godot. Ho passato la vita ad aspettare Godot”. La gestazione della normativa **Solvency II** ricorda la celebre opera teatrale di Samuel Beckett; le compagnie assicurative europee, proprio come Vladimiro ed Estragone, attendono con impazienza la definizione di una “*clear and credible timetable*” che fissi la data di entrata in vigore della Direttiva. L’obiettivo di questa rubrica è di accompagnarvi, da qui novembre, nella comprensione dei principali aspetti che caratterizzeranno il nuovo sistema di vigilanza prudenziale. La scelta di questa data non è casuale in quanto a fine ottobre dovrebbe realizzarsi un vero e proprio nodo cruciale nel percorso di adeguamento a Solvency II, l’approvazione della **Direttiva Omnibus 2**<sup>2</sup>. Usiamo il condizionale in considerazione delle molteplici variabili, non solo di natura legislativa ma anche politica, che ne potrebbero provocare un ulteriore ritardo.

Con frequenza settimanale descriveremo le principali caratteristiche del framework normativo, fornendovi il kit di informazioni di base necessario per orientarsi nel nuovo sistema di vigilanza prudenziale e delineando un quadro dei potenziali impatti sul business, dalla revisione dei meccanismi di governance aziendale fino alle politiche di pricing dei prodotti assicurativi.

In generale, con queste pillole di informazione non ci proponiamo di esaurire una tematica così complessa e dibattuta, ma intendiamo fornirvi un ritratto di Godot in modo che, quando lo incontrerete sulla vostra strada, sarete in grado di riconoscerlo.

**Serena Bedendo,**  
manager SCS Consulting  
**Angelo Bianca,**  
senior 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) Lettera del Chairman EIOPA Bernardino al Commissario Europeo Barnier del 04/10/2012 (EIOPA/12/348/GB/SR/SSt)  
2) La Direttiva che determinerà tempistiche e modalità di entrata in vigore del framework Solvency II

## COMPAGNIE

### Nationale Suisse, al via un progetto rivolto alle piccole e medie imprese italiane

**Il modello di business, lanciato con il nome di Pmi, prevede lo sviluppo di coperture assicurative multi rischio pensate per le esigenze specifiche dell’azienda**

Il nome è emblematico, *Pmi*, e lascia intuire immediatamente a chi sia rivolto questo progetto che, attraverso lo sviluppo di prodotti multi rischio, si propone di lavorare a supporto delle piccole e medie imprese italiane. A proporlo è **Nationale Suisse**, a completamento della propria offerta nel settore delle *speciality lines*, all’interno del quale sono presenti i segmenti *engineering, trasporti, arte, hnw* e *credit life*. Il modello di business prevede lo sviluppo di polizze con coperture assicurative che rientrano nei rami incendio, altri danni ai beni, responsabilità civile generale, perdite pecuniarie e infortuni, dedicate principalmente alle aziende più piccole, la cui emissione sarà decentralizzata per le agenzie e per alcuni broker selezionati. I rischi di maggiore dimensione e complessità, invece, saranno trattati direttamente da una nuova unità di business denominata *Sme* (small & medium enterprises), attraverso soluzioni disegnate in base alle singole specificità.



#### La scommessa nella capacità produttiva italiana

Nationale Suisse ha scelto dunque di puntare su quella che è l’ossatura del sistema produttivo del nostro Paese. La compagnia svizzera è pronta a scommettere che, a dispetto della crisi economica, le piccole e medie imprese italiane offrano

interessanti opportunità di sviluppo di iniziative che possano intercettare la crescente richiesta di consulenza e di prodotti assicurativi di qualità da parte delle aziende. Sono queste, dunque, le basi dalle quali è maturata l’idea del progetto Pmi. Del target fanno parte tutte le aziende manifatturiere, commerciali ed immobiliari, in particolare quelle con fatturato superiore a un milione di euro (ben oltre 100 mila secondo gli ultimi dati), mentre non rientrano nel progetto le pubbliche amministrazioni, la sanità e le aziende a partecipazione pubblica. La nuova unità di business si occuperà sia dello sviluppo dei prodotti che dell’assunzione dei rischi, oltre che della liquidazione dei sinistri. Per farlo prevede di utilizzare come canale di vendita sia la rete agenziale che i broker. La nuova struttura organizzativa riporterà direttamente all’ingegner **Massimo Fedeli**, responsabile della *direzione specialty & corporate lines* del progetto Pmi, articolata in tre aree: *international specialty lines, settore hnw* (high net worth individual) e il *settore Pmi*. A spingere sull’acceleratore delle *speciality lines* sono



Lodovico Radice, ceo di Nationale Suisse

i risultati che queste hanno ottenuto tra le attività della compagnia: nel 2012 il settore ha registrato infatti una raccolta premi di 17,6 milioni di euro, in crescita del 29% sull'esercizio precedente, andando a rappresentare circa il 14% del totale dei premi del gruppo, dato che sottolinea il loro valore strategico. "Questa nuova iniziativa strategica - ha spiegato l'amministratore delegato di Nationale Suisse, **Lodovico Radice** - è frutto dell'eccellente lavoro realizzato dal management della compagnia in stretta collaborazione con la capogruppo svizzera, e pone le basi per affrontare una nuova fase di crescita, pur in un contesto economico che si profila ricco di sfide".

**Beniamino Musto**

COMPAGNIE

## Novità dal Cda di April Italia

### Anesin assume l'incarico di direttore generale

Il consiglio di amministrazione di **April Italia**, tenutosi nei giorni scorsi, ha introdotto alcuni elementi di novità nell'organizzazione della società, puntando sul management acquisito. **Roberto Anesin**, già vicedirettore generale di April Italia, è stato riconfermato amministratore delegato, assumendo anche il nuovo incarico di direttore generale. Dalla Francia è arrivato **Gérard Guilbert**, con il ruolo di presidente April Italia. Infine **Ray Possamai**, country officer per l'Italia del gruppo April, ha lasciato la filiale italiana per occuparsi, all'interno del gruppo, della sede Svizzera. "Dal cda emerge che la strada per ridefinire l'assetto organizzativo è quella giusta, decidendo di puntare sul management acquisito", ha sottolineato il numero uno di April Italia, Roberto Anesin.

**B.M.**

MARKETING & VENDITE

## Dalla programmazione alla verifica dei risultati

Chiunque abbia la responsabilità di gestione di una rete commerciale sa bene quanto sia importante l'attività di controllo delle vendite.

Tale attività può essere esercitata in modo profittevole solo se esiste a monte un'attività precisa e strutturata di **programmazione delle vendite**.

Il processo di controllo è piuttosto semplice e passa attraverso questi tre momenti di verifica:

- verifica della **PROGRAMMAZIONE**:
  - pianificazione attività interna
  - pianificazione attività esterna
- verifica delle **ATTIVITÀ**:
  - Visite ai clienti
  - Sk clienti
  - Riunioni
  - Report settimanali
- Verifica dei **RISULTATI**:
  - Report mensili
  - Verifica vendite/fatturati mensili
  - Tasso di successo

Il momento del controllo deve da una parte servire a verificare gli scostamenti dal budget, in modo da poter prendere tempestivamente eventuali strade alternative, e dall'altra serve come momento di gratificazione e motivazione nei confronti di chi ha la responsabilità di una zona, di un'area o di un territorio.

Mai dare compiti e obiettivi senza poi controllarne il risultato. La mancanza di controllo sancisce la non importanza dell'obiettivo o il disinteresse nei confronti della risorsa responsabile di tale raggiungimento.

Ecco quindi che sia la parte di programmazione, (le attività e le misure atte al raggiungimento degli obiettivi) che la verifica dei risultati, assumono una valenza chiave per il raggiungimento degli obiettivi stessi, e per la motivazione dei nostri collaboratori.

Ancora una volta dobbiamo rifarci al mondo dei bambini. Ebbene, se siamo in presenza di due fratelli che devono imparare ad andare in bicicletta senza rotelle, imparerà sicuramente per primo quello dei due a cui verranno riconosciuti anche i minimi miglioramenti.

Al contrario, quello che non verrà minimamente gratificato ci impiegherà molto più tempo. Questo perché ognuno di noi sente il bisogno di un riconoscimento proprio da parte di colui che gli ha assegnato l'obiettivo o il compito.

Quindi non solo gli obiettivi devono essere concreti, *misurabili e facilmente raggiungibili*, ma devono anche essere controllati i risultati ottenuti in relazione agli obiettivi assegnati.

**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](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 19 giugno di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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