



PRIMO PIANO

È caccia ai premi della Milano

Axa, Aviva, Allianz, Zurich e Cattolica. Sono tra le società che nei prossimi giorni riceveranno da Unipol un *information memorandum* a proposito degli asset di Milano Assicurazioni messi in vendita dalla compagnia bolognese per adeguarsi alle prescrizioni con cui l'Antitrust ha autorizzato la fusione con Fonsai. La conferma sui nomi di alcuni dei pretendenti agli 1,7 miliardi di premi è arrivata dallo stesso numero uno di Unipol, l'amministratore delegato Carlo Cimbri, durante un incontro con la stampa estera. Tra gli interessati figurano sia compagnie assicurative che fondi di investimento, soprattutto stranieri: tra i nomi che circolano anche quelli di Liberty Mutual Insurance e dei private equity Permira, Cvc e Apax. Cimbri ha poi lasciato intendere la volontà di Unipol di semplificare la struttura del capitale di UnipolSai, che erediterà azioni di risparmio sia dalla Milano che da Fonsai. Una struttura poco intellegibile per i grandi investitori esteri, che Cimbri aveva definito "bizantina", e che in presenza "di condizioni eque per tutti i soci - ha spiegato - potrebbe portare all'eliminazione delle risparmi nel gruppo post-fusione". Entro l'estate si arriverà a definire una *short-list* al cui interno individuare i compratori con cui trattare la vendita nella seconda metà dell'anno.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Rc auto, per prezzi bassi servono risarcimenti più contenuti

I costi ridotti si possono ottenere solo con una regolamentazione più stretta degli oneri risarcitori: si veda alla voce tabelle per le macro lesioni. Il punto di un giovane agente, Carlo Colombo della Generali, che cresce nonostante la crisi

Dire che l'assicurazione *Rc auto* in Italia "non è cara" può sembrare un'eresia. Si sa, d'altra parte, che il costo della polizza obbligatoria è una delle spese annuali più ingenti per una famiglia italiana. Le differenze, poi, tra quotazioni del nord e del sud sono paradossali anche per i più virtuosi. Ma **Carlo Colombo**, che gestisce un'agenzia **Generali** a Fino Mornasco, in provincia di Como, e fa parte del consiglio direttivo di **Uea**, la pensa proprio così. Se guardiamo al prezzo puro della copertura, l'Italia è in linea con gli altri Paesi europei, ma ciò che pesa sono le tasse e, soprattutto, i risarcimenti onerosi.



Carlo Colombo, consiglio direttivo Uea

Il caro Rc auto rappresenta un'emergenza nazionale, gravato da tasse e balzelli che appesantiscono fuori misura il premio lordo. L'elusione dell'obbligo di assicurarsi è uno dei fenomeni più preoccupanti. Come si affronta il problema all'interno della sua agenzia?

La nostra agenzia si trova in provincia di Como, ed è fortunatamente difficile imbattersi in un veicolo non assicurato. Anche le truffe hanno un impatto marginale. L'assicurazione *Rca* in Italia, a mio parere, non è cara. Il caricamento sul premio di polizza, mi pare contenuto in un 16% del premio. Credo che questo ci ponga ai vertici dei Paesi europei. Il caro premio dipende dal sistema risarcitorio che è *generoso*: è stato sufficiente un giro di vite praticato dal governo Monti sulle micro invalidità. La frequenza incidenti è alta, ad esempio molto di più che in Francia. Non condivido le critiche al governo Monti per la recente revisione delle tabelle di risarcimento. Non è più il momento degli slogan. Vogliamo un sistema di risarcimento generoso? Resteranno i premi alti. Preferiamo dei risarcimenti più contenuti? Avremo costi ridotti.

(continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Van Ameyde Italia, nel 2012 utili a 303 mila euro, +25%

Van Ameyde Italia, società del gruppo olandese **Van Ameyde International**, ha chiuso l'esercizio 2012 con un fatturato di 3.810.142 euro, e con profitti al netto delle imposte pari a 303.194 euro, migliorando di 25 punti percentuali i risultati registrati nel 2011.

A contribuire alla buona performance ottenuta dalla filiale italiana del gruppo, diretta da **Francesco Saverio Losito**, è stato l'ulteriore rafforzamento sul mercato dovuto al forte impulso fornito in ambito di gestione special business, e in modo particolare per quanto riguarda la consulenza antifrode, l'*auditing claims* ed alla gestione sinistri *cpi*.

La filiale italiana della compagnia ha di recente festeggiato lo scorso 6 marzo a Milano i suoi primi 50 anni di attività, con la presenza del direttore generale, Francesco Saverio Losito, del consigliere di amministrazione **Johannes Carl Berends**, oltre che di dipendenti e collaboratori.



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



(continua da pag. 1) Sarebbe necessario evitare che il politico o l'associazione di turno, urlino il loro disappunto, riscuotendo un facile consenso come è successo recentemente con l'*Associazione dei familiari delle vittime della strada*. L'elusione dell'obbligo di assicurarsi, fatto gravissimo, crea un'emergenza economica e sociale. Rischiamo tutti di veder ulteriormente incrementato quel contributo del 2,5% al *Fondo di garanzia vittime della strada*, senza contare le difficoltà dell'assicurato per ottenere il giusto risarcimento. Ai clienti che lamentano il caro prezzo polizza, faccio notare che quasi il 30% del premio va a in oneri fiscali e parafiscali, che sappiamo essere di gran lunga ben superiori a quelli praticati in Europa. Se togliessimo parte di questi, non avremmo polizze così care.



Lo scenario del mercato assicurativo in stagnazione unito al cambiamento della distribuzione agenziale con le nuove leggi aumentano il rischio di disintermediazione? Come ci si difende?

Dal punto di vista razionale, a fronte di più limitate risorse economiche, diventerebbe necessario dotarsi di una buona copertura assicurativa, ma sappiamo che le persone spessissimo acquistano *con la pancia* e sicuramente il momento attuale non è facile. Per quanto riguarda la disintermediazione, ricordo con molto piacere un intervento del rettore dell'Università di Pisa, a un congresso Uea di parecchi anni fa, che aveva esordito chiedendoci umilmente scusa. Ci confidava di aver fatto un intervento in un consiglio di amministrazione di Generali, nel quale aveva sostenuto che gli agenti fossero oramai una categoria da rottamare, visto l'affacciarsi della *new economy*. Ci confidava di avere sbagliato. Aveva sottovalutato l'importanza della relazione, professionale e umana, che un intermediario professionista può garantire con la clientela. La tecnologia non può sostituire un'attività così complessa; l'intermediario cerca le giuste soluzioni alle esigenze del cliente, gestisce i rapporti tra assicurato e impresa, ed è il vero consulente dello stesso, ne difende gli interessi e lo aiuta in ogni esigenza assicurativa. Questo il cuore del rapporto diretto.



Lei opera per il maggior gruppo assicurativo italiano e con successo. Un brand così prestigioso le è di aiuto in questo momento di grave crisi economica? Ritieni di avere maggiori chance rispetto ad altri marchi concorrenti?

Sicuramente aiuta avere una mandante che opera in tutti i rami, con un'*expertise* di chi i rischi non li ha studiati sui libri di scuola, ma li assume e li liquida da oltre 170 anni, mantenendo un indice di solvibilità elevatissimo. Inoltre la compagnia fa spesso tesoro di alcune indicazioni e suggerimenti che pervengono dal gruppo agenti, composto da 1.400 intermediari in grado di segnalare tempestivamente le opportunità e le aree di miglioramento, per avere un indice di penetrazione sul mercato da veri protagonisti. Mi ha fatto molto piacere leggere le analisi del ceo **Mario Greco**, sulle recenti collaborazioni di A con A: le vede come un'opportunità e non come un problema.

La sua agenzia consegue obiettivi importanti: costante incremento produttivo e buoni risultati industriali. Spieghi ai nostri lettori la ricetta della sua organizzazione?

Il nostro ruolo è quello di mettere il cliente nella condizione di conoscere le proprie esigenze assicurative e le possibili soluzioni: così potrà valutare e scegliere con cognizione di causa. Tutte le analisi sono fatte con professionalità e trasparenza, con grande senso di responsabilità. Utile anche per avere una miglior *redemption*. È logico che essere propositivi e trasparenti con i clienti, riduce l'anti-selezione dei rischi, migliorando il conto economico dell'agenzia. Non ci sono ricette miracolose, non dipende dal portafoglio che un agente gestisce, grande o piccolo che sia, né dal numero dei collaboratori: l'essenziale è essere coerenti con la propria realtà e il proprio territorio. Onestà intellettuale, entusiasmo e amore per la propria *bandiera*.

Le collaborazioni possono essere utili per risolvere le emergenze, come la conservazione di una parte di portafoglio non gradita alla mandante. Le trova utili per questa finalità? Potrebbero anche andare incontro alla crisi di redditività?

Penso che questa nuova legge rappresenti una buona opportunità. Una possibile soluzione a eventuali problemi di nicchia, che ciclicamente coinvolgono il nostro settore. Può essere che una compagnia si ritenga troppo sbilanciata in un certo settore, e quindi consenta all'intermediario di accompagnare il proprio cliente da un collega fidato. Questo nuovo *modus operandi* può portare beneficio a tutte le parti del sistema. Un agente tende a gestire la clientela tramite i propri mandati; non l'appoggerà facilmente ad altri, proprio per non perdere il controllo su tutto il processo industriale, che va dall'emissione della polizza, alla gestione. Appoggiarsi a terzi potrebbe far rischiare di perdere il feeling con il proprio assicurato, causando possibili disservizi.

Carla Barin



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



MERCATO

Tassi assicurativi globali in aumento nei primi tre mesi del 2013



Il trend si conferma per il quinto trimestre consecutivo

Continua la crescita dei tassi assicurativi globali, anche nel primo trimestre del 2013. È quanto viene messo in evidenza dal *Global insurance market quarterly briefing* di **Marsh**, da cui emerge quella che è stata la tendenza caratterizzante degli ultimi 18 mesi. Negli Stati Uniti d'America, la maggior parte delle linee assicurative ha registrato un aumento dei tassi compreso tra il 2% e il 4%. Al di fuori dei confini statunitensi, i tassi si sono ridotti in media di circa l'1%.

Scendendo nel dettaglio, il *Marsh risk management global insurance index* (una media composta o pesata delle variazioni dei tassi nei precedenti quattro trimestri), che nel secondo trimestre 2012 aveva un valore pari a 100, ha raggiunto il valore di 101,3 nei primi tre mesi del 2013. I tassi di rinnovo sono aumentati complessivamente dello 0,3% nel primo trimestre dell'anno in corso, a seguito di un incremento dell'1,2% nel quarto trimestre 2012.

I tassi di rinnovo globali delle assicurazioni *property* hanno registrato una flessione dello 0,2%, mentre i rinnovi delle linee finanziarie e professionali sono generalmente aumentati dello 0,8% e i rinnovi delle assicurazioni *casualty* hanno registrato un incremento dello 0,7%. Per quanto riguarda l'assicurazione per *liability*, le istituzioni finanziarie dell'Eurozona continuano ad assistere ad aumenti, mentre i tassi sono generalmente diminuiti nelle principali classi di business.

Nel nord est degli Stati Uniti, i tassi relativi alle assicurazioni *property* sono aumentati e gli assicuratori hanno ridotto le coperture per proprietà esposte a rischio alluvione a seguito dell'uragano Sandy di ottobre. Nel resto del mondo, l'assicurazione *property* ha subito una leggera flessione nel primo trimestre 2013 rispetto allo stesso periodo nel 2012.

“Mentre i tassi continuano ad aumentare – spiega **Dean Klisura**, Us risk practices and specialties leader di Marsh – gli assicuratori dimostrano una certa propensione per il business e questo rende le condizioni più favorevoli per chi acquista prodotti assicurativi”.

B.M.

NORMATIVA

La riqualificazione dei prodotti finanziari-assicurativi

Il tema della qualificazione giuridica dei prodotti finanziari emessi da imprese di assicurazione e, più nello specifico, delle polizze vita unit e index linked continua a essere oggetto di dibattito giurisprudenziale

Le pronunce giurisprudenziali finora espresse risultano orientate a definire la natura dei prodotti *unit* e *index linked* e la disciplina conseguentemente applicabile agli stessi. Si cita anzitutto la prima sentenza in materia intervenuta in sede di legittimità, con la quale la Suprema Corte (n. 6061 del 18/04/2012) ha affermato che in tema di contratto di assicurazione sulla vita *unit linked*, il giudice di merito, al fine di stabilire se l'impresa emittente, l'intermediario e il promotore finanziario abbiano violato le regole di leale comportamento previste dalla specifica normativa e dall'art. 1337 cod. civ., deve interpretare il contratto al fine di stabilire se esso, al di là del *nomen juris* attribuitogli, sia da identificare come una polizza assicurativa sulla vita (in cui il rischio avente a oggetto un evento dell'esistenza dell'assicurato è assunto dall'assicuratore), oppure si concreti nell'investimento in uno strumento finanziario (in cui il rischio di *performance* sia per intero addossato all'assicurato). Pronunce di merito più recenti si sono evidentemente uniformate alle indicazioni della Cassazione, individuando dunque nel rischio finanziario emergente dall'interpretazione del contratto l'elemento discriminante per stabilire la causa finanziaria, piuttosto che assicurativa, del prodotto oggetto di esame. Ricordiamo sul punto, ad esempio, il Tribunale di Gela (2 marzo 2013) e il Tribunale di Roma (10 aprile 2013). La pronuncia del Tribunale di Ravenna (28 gennaio 2013) che, pur individuando nel prodotto una causa prevalentemente finanziaria, ha comunque ritenuto di respingere le domande sollevate dall'attore contraente in quanto, nei fatti, il comportamento assunto delle parti convenute (l'impresa di assicurazioni e la banca intermediario), anche ove valutato nell'ambito della normativa del Testo Unico Finanziario, non pareva riconducibile ad alcuna violazione.

Responsabilità precontrattuale e risarcimenti

Si conferma infine l'orientamento delle Corti di merito nel respingere le domande di nullità e/o di annullabilità del contratto assicurativo concluso (aventi effetto restitutorio del premio versato), preferendo accogliere le richieste risarcitorie per danno derivante da responsabilità precontrattuale solitamente attribuibile al comportamento dell'intermediario.

In caso di soccombenza del convenuto, circa la quantificazione del danno, è per ora piuttosto univoca la scelta dei giudici di affiancarsi a un certo filone di pronunce di legittimità, che prevedono, in caso di responsabilità precontrattuale relativa alla conclusione di un contratto valido ed efficace ma “sconveniente” (*rectius* “non adeguato”), una commisurazione del danno “ragguagliato al minor vantaggio o al maggior aggravio subito dalla vittima per il comportamento sleale della *controparte*” (Cass. Sez. I, n. 19024/2005) e “da considerarsi *in re ipsa*” (Cass. Civ. Sez. un. 19/12/2007 n. 26724), nel concreto dunque rappresentato dall'intera perdita subita dall'investitore contraente (determinata come la differenza tra i premi versati, al netto dei riscatti intervenuti, e il valore attuale della polizza).

Avv. Ab. Silvia Colombo - Studio legale Jenny & Partners



FORMAZIONE

L'importanza del gioco di squadra

“L'unione fa la forza” dice un vecchio detto popolare e, dove c'è confronto e condivisione, c'è possibilità di crescita e di evoluzione. È proprio su questo che si basa il *team building*.

Elementi caratterizzanti del team building sono sicuramente l'attività sportiva, ma anche la caccia al tesoro (attività di concetto), l'orienteering (strategia) o le spy story (i giochi di ruolo), l'action painting (attività artistiche). Simulazioni e role play possono diventare metafora di dinamiche aziendali o immagine di scelte societarie su cui lavorare e confrontarsi.

Oggi, in quasi tutta la formazione si fa abuso della tecnica di team building. Molti scelgono professionisti dello sport per sessioni basate sulla possibilità dei partecipanti di giocare e imparare dai campioni.

Qualcuno preferisce veri e propri percorsi di guerra, dove non necessariamente chi comanda nel gioco corrisponde a chi comanda nella vita, ma che mettono sotto forte stress i partecipanti meno predisposti a questo tipo di azione.

Qualsiasi sia la proposta di attività, l'obiettivo è sempre quello di valorizzare la capacità di lavorare in gruppo, verso il conseguimento del risultato finale.

Problem solving, definizione dei ruoli e leadership personale sono gli ingredienti che portano il gruppo a fare esperienza e nello stesso tempo a trovare elementi importanti per lo svolgimento delle proprie attività professionali.

Goliardia e brain storming aiutano i partecipanti a rafforzare le dinamiche di gruppo attraverso un naturale gioco di squadra per l'obiettivo comune, che è sempre “la vittoria”.

Personalmente ritengo comunque che non sia sempre necessaria una sessione di team building portata agli estremi, ma che esistano anche forme per così dire d'aula, dove le attività sono sicuramente meno impegnative dal punto di vista dello sforzo fisico e quindi non richiedono predisposizione atletica, ma che puntano sullo sviluppo di quegli elementi intellettuali che ben aiutano la formazione del gruppo.

Idee, cervello e rispetto delle idee altrui sono una forma evoluta di team building moderno. Un ritorno a un sano gioco di squadra.

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo, docente vendite e management

COMPAGNIE

Previdenza, riprendono i percorsi educativi di Helvetia nelle scuole

L'iniziativa, nata per sensibilizzare i giovani sul tema, ha coinvolto più di 400 studenti

Educare alla previdenza. Rendere consapevoli i giovani di oggi su come affrontare la propria condizione di futuri lavoratori, domani. È questo l'obiettivo di “*Do you speak previdenza?*”, un percorso formativo, ideato e proposto da **Helvetia** agli studenti di scuole superiori e università con l'obiettivo di far conoscere un'importante tematica di cui i giovani sanno troppo poco.

Questo nuovo blocco di appuntamenti ha visto coinvolte **l'Università degli Studi di Milano-Bicocca** e **l'istituto tecnico superiore Nicola Pellati di Nizza Monferrato (Asti)**. Il percorso proposto da Helvetia parte dalle origini della previdenza obbligatoria per poi svilupparsi attraverso un'analisi delle ultime riforme previdenziali e concludersi con la presentazione della previdenza complementare. Gli studenti vengono coinvolti non solo come uditori ma anche come parte attiva, attraverso un questionario che ha l'obiettivo di misurare quanto sia conosciuto il sistema previdenziale nel nostro Paese.

L'iniziativa di alfabetizzazione previdenziale ha consentito allo staff di Helvetia di poter dialogare e confrontarsi con più di 400 studenti, che hanno dimostrato di avere una grande curiosità e interesse nel conoscere le cause dell'attuale crisi del sistema di welfare, e soprattutto quali saranno le prospettive future. “I risultati emersi dai questionari, sono decisamente buoni – rivela **Cristiano Fiumara**, responsabile ufficio sviluppo previdenziale di Helvetia – i ragazzi sembrano conoscere la tematica della previdenza più di quanto ci si possa aspettare, probabilmente anche grazie alle esperienze dirette vissute a livello familiare. L'aspettativa pensionistica – precisa Fiumara – risulta però essere sovrastimata”.

Dai questionari compilati da molti studenti, infatti, sembra emergere un'aspettativa di previdenza pubblica superiore all'80%, che corrisponde a quanto garantito sino a oggi dal metodo di calcolo retributivo. “Per agevolare il percorso educativo previdenziale – prosegue Fiumara – abbiamo realizzato un breve video che aiuta a riflettere e a sviluppare consapevolezza sul tema”.

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 maggio di www.insurancetrade.it

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