



PRIMO PIANO

## Ivass, stretta sui compensi

Evidentemente le imprese non hanno capito. Questo è quanto si evince dalla nuova lettera al mercato che l'Ivass ha dedicato alle retribuzioni dei manager assicurativi. Il Direttorio della Banca d'Italia ha sentito la necessità di precisare in senso più restrittivo alcune questioni, al fine di rendere più semplice "l'allineamento con la normativa". In primis, non sarà sufficiente indicare "categorie generiche, che non consentono di comprendere coloro ai quali si applicano le politiche di remunerazione né le scelte operate". Un altro punto riguarda la parte variabile della remunerazione: l'Istituto sottolinea come tra il fisso e le integrazioni non ci debba essere molta differenza, così da non "incoraggiare inappropriate assunzioni di rischi". In generale, dalla lettera disponibile anche sul sito dell'Ivass, il regolatore fa intendere che le remunerazioni e gli incentivi devono tenere conto della solidità della compagnia anche a livello prospettico: al top management non basterà quindi ottenere solidi utili oggi, per essere premiato, ma dovrà garantire la solvibilità dell'azienda tra cinque anni. In quest'ottica, infine, l'apporto della funzione di risk management diventa essenziale.

Fabrizio Aurilia

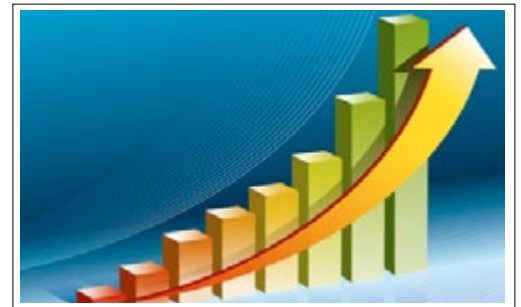
MERCATO

## L'assicurazione tra incertezze e potenzialità

L'analisi di Prometeia sulle prospettive del settore assicurativo nel 2013 prevede risvolti non positivi legati al Pil in calo e all'incertezza politica. Potrebbe essere però un anno positivo per il Vita; in calo invece i Danni, compresa - anche se in modo lieve - la RC auto

Mentre la ripresa economica prosegue nei paesi emergenti, Stati Uniti e Ue sono caratterizzati da maggiori elementi di fragilità. In Italia la difficoltà, emersa dai risultati delle elezioni politiche, di esprimere una maggioranza di governo ha ridestato l'incertezza sull'area euro, ulteriormente ampliata dalla crisi cipriota.

Nonostante le reazioni dei mercati finanziari siano state sinora piuttosto modeste, riteniamo sia prematuro interpretare le attuali quotazioni dei titoli pubblici italiani come permanenti: le scadenze istituzionali che caratterizzano questi mesi primaverili e le difficoltà che è verosimile emergano riteniamo che amplieranno nuovamente il differenziale tra i rendimenti italiani e quelli tedeschi, pur senza tornare ai picchi del passato. Rispetto ad allora, in termini sia di controllo dei saldi pubblici sia di composizione del debito, l'economia italiana ha fatto passi avanti in una direzione che riteniamo la rendano meno vulnerabile. Allo stesso tempo, anche il contesto istituzionale europeo è più solido e non mancano gli strumenti per contrastare azioni speculative.



### PREVISIONI DI PIL NEGATIVO E NECESSITÀ DI RIFORME

Ciò tuttavia non sarà sufficiente a contrastare le spinte recessive che ancora caratterizzano l'economia italiana. L'eredità negativa del 2012 da un lato, e i riflessi dell'incertezza sulle decisioni di spesa delle famiglie e di investimenti delle imprese dall'altro, ci portano a rivedere verso il basso le previsioni di crescita. Prevediamo dunque una ulteriore caduta del Pil nel secondo trimestre dell'anno (-0.3%) mentre solo nella seconda parte dell'anno si potranno manifestare spunti di ripresa, permettendo l'uscita dalla più lunga recessione del dopoguerra. Nella media dell'anno, tuttavia, la caduta supererà l'1%.  
(continua a p.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

## Regno Unito, aumentano i casi di frode su mutui e assicurazioni

Secondo un rapporto di **Experian** - tra i maggiori player mondiali nei servizi informativi per la prevenzione dei rischi di credito e di frode - il tasso di operazioni fraudolente relative a mutui e prestiti ipotecari è salito, nel 2012 a 38 casi su 10 mila, con un aumento che è praticamente raddoppiato dal 2007, anno in cui è iniziata la crisi del credito. Sebbene il tasso totale delle frodi sui prodotti finanziari sia complessivamente diminuito del 25%, in aree specifiche queste sono in preoccupante aumento. Experian si attende un aumento delle truffe nell'ordine del 13%, nel 2013. Nel 90% dei casi presi in esame, i tentativi fraudolenti consistono nella falsificazione delle domande di finanziamento presentate dal richiedente, con dichiarazioni infedeli a riguardo della propria situazione economica, allo scopo di ottenere finanziamenti che altrimenti non sarebbero concessi perché non sostenibili e difficilmente rimborsabili.



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



(continua da p.1) Dunque, la situazione di estrema debolezza in cui versa l'economia reale italiana, il livello di debito pubblico al 127% del Pil, i numerosi vincoli strutturali alla crescita che ancora caratterizzano il nostro paese, non confortano l'idea che l'assenza di un governo nel pieno delle sue funzioni sarebbe senza conseguenze, come avvenuto nel caso del Belgio lo scorso anno. L'economia italiana necessita di riforme strutturali, oltre a quelle già approvate, in grado di rilanciare la crescita anche nel breve termine. Tuttavia il cammino percorso, in Italia e in Europa, nell'ultimo anno rendono le prospettive del permanere di incertezza politica meno drammatiche di quanto sperimentato nel passato

## I RISVOLTI SUL COMPARTO ASSICURATIVO

Come lecito attendersi, il contesto di mercato appena descritto non manca di condizionare, come già avvenuto in passato, anche lo sviluppo del comparto assicurativo.

Sul fronte vita, il 2012 si è chiuso con un calo della raccolta (-5.3% considerando anche le rappresentanze di imprese Ue che operano in Italia in regime di libertà di stabilimento) principalmente riconducibile, sia alla riduzione dei prodotti tradizionali (-15.5%) che all'ulteriore consolidamento dell'uscita dai prodotti index.

Una significativa inversione di tendenza in corso d'anno è stata invece registrata dalla raccolta unit (+28.3%), sia grazie all'attivazione delle reti di promotori finanziari, già dal secondo trimestre dell'anno, che da parte degli sportelli bancari che hanno registrato una vivace dinamica del new business soprattutto nell'ultimo trimestre. In entrambi i casi sono stati privilegiati i prodotti di tipo classico a scapito delle polizze garantite e/o protette.

Mentre nel caso dei promotori il riorientamento della crescita a favore dei prodotti unit ha garantito una dinamica della raccolta a 2 cifre, nel caso delle banche tale andamento ha potuto compensare solo parzialmente le difficoltà sugli altri comparti con un arretramento dei volumi complessivi pari al -21.1%.

Il canale postale, in crescita del 10%, dopo una prima parte dell'anno principalmente orientata alla distribuzione di polizze index, si è successivamente concentrato sui prodotti rivalutabili, dove ha anche attivato una vivace innovazione di prodotto.

## POTENZIALE IN CRESCITA PER IL VITA

I dati sulla nuova produzione di gennaio 2013 recentemente pubblicati da Ania confermano le tendenze rilevate nella seconda parte dell'anno sui prodotti unit con il new business in crescita del 67.1% sul corrispondente periodo 2012 ma anche con una relativa ripresa dei



volumi sui prodotti di ramo I (+36.2%).

Del resto, se da un lato le crescenti difficoltà nell'accumulazione di risparmio delle famiglie costituiscono, anche in prospettiva, un potenziale vincolo allo sviluppo del mercato, dall'altro la crescente esigenza di protezione e di finalizzazione della clientela, in un contesto in cui le esigenze di funding del canale bancario risultano meno stringenti rispetto al passato, costituiscono una leva di sviluppo potenziale per il comparto vita. Ed il crescente interesse degli operatori anche verso prodotti di protezione "vera" è un segnale in questa direzione.

Per quanto detto abbiamo dunque motivo di ritenere che nel corso di quest'anno il mercato vita potrà tornare a svilupparsi a tassi nuovamente positivi, anche se modesti, che potranno ulteriormente consolidarsi negli anni a venire in cui il graduale orientamento verso il business della protection potrà contribuire ad uno sviluppo del mercato meno dinamico ma certamente più stabile.

## ANCORA CONTRAZIONE PER L'AUTO?

Anche sul fronte danni, il 2012 non ha evidenziato segnali confortanti: la debolezza della domanda interna ha influito negativamente sulla raccolta complessiva che ha chiuso l'anno con una contrazione dell'1,9% (considerando anche le rappresentanze di imprese Ue che operano in Italia in regime di libertà di stabilimento). In particolare, la dinamica del comparto auto è stata condizionata dalla significativa flessione dei premi del ramo corpi di veicoli terrestri (-8.4%) che ha risentito fortemente del crollo delle immatricolazioni. Contrazione più moderata invece per il ramo RCA (-1.2%) riconducibile ad una ulteriore contrazione del parco assicurato e ad una diminuzione del premio medio a seguito dell'affievolirsi degli effetti degli interventi tariffari avvenuti a partire dalla seconda metà del 2011.

A fronte di dinamiche negative in termini di raccolta, il dato interessante riguarda l'aumento di profittabilità del comparto RCA: il 2012 ha evidenziato una sensibile riduzione della frequenza sinistri, collegata principalmente ai minori livelli di mobilità conseguenti la crisi e l'aumento del prezzo dei carburanti, e una diminuzione del loro costo medio. (continua a p.3)



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





INTERMEDIARI

## Agenti Toro in difesa del valore del brand

**Durante l'ultimo congresso Unat è emersa la preoccupazione delle agenzie per la scomparsa del marchio. E la necessità di studiare iniziative per difenderne la storia**

(continua da p.2) Sul fronte distributivo aumenta il ruolo dei canali direct e bancario unitamente ad un crescente ricorso ai comparatori, con impatti non marginali sulla mobilità del portafoglio e del premio medio praticato.

Ferme restando le incognite interpretative sulla normativa in tema di sconto in assenza di sinistri, l'anno in corso per il comparto RCA, dovrebbe in ogni caso mostrare una contrazione della raccolta premi, complice anche una ulteriore crescente mobilità dei portafogli. Attesa negativa anche la dinamica del ramo CVT coerentemente con le mancate attese di ripresa sul fronte delle immatricolazioni.

### I DANNI RISENTONO DELLA CRISI

Battuta d'arresto anche per il mercato non auto nel 2012 (-1.6% la decrescita registrata) su cui ha pesato in maniera significativa il difficile contesto economico con pesanti condizionamenti sulle basi assicurate e sulla diffusione di coperture. Il comparto property (in particolare con riferimento alla componente Cpi), i rami trasporti e cauzione subiscono i maggiori condizionamenti. In crescita solo i rami tutela e assistenza, che continuano a beneficiare della vendita in abbinamento alle polizze auto e ai piani multirischio individuali. Il ramo RCG ritorna a far registrare una dinamica positiva, anche se molto contenuta (+0.2%), sostenuta dall'incremento della domanda sul fronte Persone conseguente all'introduzione dell'obbligatorietà della copertura responsabilità civile per i professionisti e da un adeguamento delle tariffe rivolte ad alcune categorie professionali.

In tale contesto, il mercato ha visto una ridotta proattività dei canali tradizionali, ancora assolutamente maggioritari, con particolare riferimento alle coperture di protezione della persona. Viceversa, sono state molte le iniziative della distribuzione bancaria/postale volte a sviluppare l'operatività sui prodotti stand alone.

Il mercato non auto rimane in ogni caso un mercato molto statico, con difficoltà significative soprattutto lato segmento Aziende; tuttavia, qualche elemento propulsivo maggiore è atteso sul segmento Persone. A tal riguardo gli sportelli bancari e postali potrebbero rappresentare l'elemento di potenziale discontinuità: la crescente focalizzazione degli sportelli su questo comparto attraverso un repentino cambio di business mix a vantaggio dei prodotti di protezione, potrebbe avere impatti significativi in termini di dinamica dell'intero mercato.

**Federica Orsini,**  
senior manager Prometeia Spa

**Stefania Tomasini,**  
responsabile previsioni sull'economia italiana  
Prometeia Associazione

**Lucia Valentini,**  
senior consultant Prometeia Spa

C'è una forte preoccupazione tra gli agenti di Toro Assicurazioni, in vista dell'annunciata cancellazione dello storico marchio torinese, mossa prevista dal piano strategico che Generali, la capogruppo, ha presentato lo scorso 14 gennaio nell'ambito della riorganizzazione delle attività italiane del Leone. I gruppi agenti hanno già iniziato a far sentire la propria voce. In

alcuni casi anche mettendo in campo alcune iniziative forti, come ha scelto di fare il Gaat (Gruppo agenti di assicurazione Toro), presieduto da Roberto Salvi, che ha annunciato l'avvio di una sua società di intermediazione. Ma esiste un'altra realtà associativa in rappresentanza degli agenti del marchio torinese: l'Unione nazionale agenti Toro (Unat). Attiva da oramai un decennio, l'associazione conta oggi su 100 agenzie per oltre 160 agenti, e intermedia premi per un cifra che si aggira nell'ordine del mezzo miliardo di euro. Alla guida di Unat, nel corso di questi anni, si sono succeduti personaggi conosciuti all'interno del mondo dell'intermediazione di Toro assicurazioni (compresi alcuni ex-presidenti del Gaat). Attualmente il nuovo nucleo dirigente dell'associazione, emerso dal congresso tenuto durante lo scorso mese di marzo a Firenze, vede nel ruolo di presidente Franco Grandi, e in quelli di vice-presidente Enzo Gusperti e Francesco de Nicolò.

Lavori, quelli dell'assemblea di Unat, che sono stati contraddistinti da un forte senso di disagio, e dalla preoccupazione derivanti dalle incertezze relative alla fusione con il marchio Generali. "Gli Agenti Toro - spiega Unat, in una nota - sono sempre stati fieri e orgogliosi della loro appartenenza allo storico marchio, avendo contribuito anche nei momenti più bui e difficili alle fortune dello stesso e dell'azionariato che nei decenni si è succeduto alla proprietà, fino ad approdare nel Gruppo del Leone". Da queste motivazioni è nata la delibera, votata all'unanimità, che delega il presidente Franco Grandi per mettere in atto le necessarie iniziative tese alla conoscenza dei progetti di integrazione ad oggi non ancora pubblicizzati "facendone esplicita richiesta anche agli organi di vigilanza preposti, con il fine di difendere l'identità e la storia di un marchio con 180 anni di anzianità - si legge nel comunicato - e con la rivendicazione di difendere diritti, crediti ed accordi in atto che gli Agenti Unat (in questo assolutamente concordi ed uniti con gli altri Gruppi Agenti facenti capo al marchio presenti in Assemblea) intendono difendere con ogni mezzo".

Durante il congresso è stata inoltre preannunciata la convocazione a breve dell'assemblea ordinaria del consorzio UnaTrading (consorzio nato cinque anni fa e che coinvolge circa 80 delle agenzie di Unat) durante la quale sarà presa la decisione sugli aspetti operativi e sulle scelte strategiche di fondo per dare il via ad un nuovo modo di fare intermediazione, libero, di qualità ed orientato esclusivamente al cliente, che rappresenta il core business del consorzio.





PRODOTTI

## Doppia protezione per il capitale versato

**Il broker britannico ActivTrades offre una nuova garanzia, con copertura per i depositi fino a 500mila sterline, grazie a una partnership con i Lloyd's di Londra**

Si chiama Excess of Fscs ed è una nuova polizza assicurativa, gratuita, per innalzare il livello di protezione del capitale versato a 500 mila sterline a cliente. È questa la nuova offerta di **ActivTrades**, broker londinese specializzato nella negoziazione di Forex e Cfd, e dotato di una ampia gamma di prodotti finanziari negoziabili attraverso le piattaforme di trading online MetaTrader 4 e MetaTrader 5.

*Excess of Fscs Insurance*, questo il nome della nuova soluzione assicurativa, è stata sottoscritta con i Lloyd's di Londra e offre un'ulteriore garanzia sul capitale depositato, poiché si aggiunge a quella già prevista dal *Financial service compensation scheme*, l'organo britannico preposto alla tutela dei depositi.

L'iniziativa si propone di avere un forte valore strategico, in quanto ActivTrades è il primo broker a livello europeo, tra quelli autorizzati a detenere fondi dei clienti, che offre questa speciale garanzia.

I fondi dei clienti che operano con ActivTrades saranno comunque sempre collocati in conti segregati - e, dunque, separati dai fondi propri del broker - ma i Lloyd's di Londra garantiranno in più la copertura fino a 500 mila sterline per ogni cliente, condizione che ha lo scopo di accrescere ulteriormente la sicurezza dei loro depositi.

La formula proposta richiama, estendendoli per entità, i principi di tutela dei conti correnti bancari fino a 100 mila euro garantiti dal Fondo Interbancario. In sostanza, grazie all'iniziativa di ActivTrades i clienti potranno beneficiare di una doppia protezione: la prima offerta dal *Financial service compensation scheme* (che coprirà fino a 50 mila sterline di deposito) e una seconda, attivata con la polizza *Excess of Fscs Insurance*, che coprirà fino ad un massimale di 500 mila sterline (quasi 600 mila euro) la liquidità depositata da ogni cliente. Una cifra che, fra l'altro, su specifica richiesta può essere ulteriormente elevata.

**B.M.**



## Non nozioni ma coinvolgimento dell'aula

**Il concetto di formazione ha molteplici significati ed è usato in diverse discipline; il significato deriva da formare, da cui dare una forma.**

*Il concetto **formato** si differenzia da **fatto** (composto) proprio per la struttura organica e organizzata. Il contenuto di un recipiente si realizza in un attimo: la formazione richiede del tempo tecnico, tempo che necessita per "formare", per assimilare e per comprendere. La formazione infatti non è un insieme di nozioni contenute in un cassetto ma al contrario è il risultato di un piano formativo organico che tende a strutturare, solidificare e rinforzare in maniera completa. (Da Wikipedia, l'enciclopedia libera.)*

Noi formatori in realtà spesso ce ne dimentichiamo e quindi non caratterizziamo i nostri interventi nella direzione di "strutturare, solidificare e rinforzare in maniera completa" le caratteristiche delle persone che andiamo a formare.

Spesso si assiste a corsi dove il formatore fa da docente (colui che insegna!) e quindi trasmette ai convenuti semplicemente delle nozioni in maniera più o meno efficace dal punto di vista di tecnica di insegnamento.

Formare, e quindi fare il formatore, è ben altra cosa. Bisogna avere una forte empatia, bisogna conoscere le tecniche di gestione dell'aula e soprattutto è necessario che chi forma sia un vero trainer e cioè porti i partecipanti a sviluppare, in linea con gli argomenti trattati, le proprie caratteristiche personali e professionali.

Questo genere di formatore deve in qualche modo "entusiasmare" l'aula in modo da trasformare una semplice lezione in un incontro formativo.

Ecco perché i giochi, ecco perché filmati ed ecco perché il ricorso a *role - play*. Ci si forma agendo, partecipando e mettendosi in discussione.

Anche la disposizione d'aula riveste una importanza fondamentale nel processo formativo.

Il formatore deve stare in mezzo ai partecipanti all'incontro, vivere l'aula come una palestra, essere percepito come uno di loro che ha maggiori capacità di sviluppo dei concetti che di volta in volta vengono trattati. Il formatore è un trainer (allenatore) e quindi deve "fare" spesso piuttosto che "dire".

Quando in una sessione di formazione i partecipanti non mandano sms, non leggono mail e non escono per fumarsi una sigaretta vuol dire che quella formazione è stata di successo.

**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 11 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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