



PRIMO PIANO

Juncker chiama le assicurazioni

La Commissione Europea, come noto, è pronta a lanciare un piano per la crescita che potrebbe toccare i 1300 miliardi di euro, per 2000 progetti potenziali. Solo nel triennio 2015-2017, gli investimenti toccheranno, secondo le attese, i 500 miliardi. Decisivo sarà l'apporto degli investitori privati, secondo quanto indicato dalla task force formata da Commissione, Banca europea degli investimenti e Stati membri. Il presidente della Commissione, Jean-Claude Juncker, oltre a sottolineare l'importanza degli Stati nella partecipazione al fondo, ha spinto molto su venture capital, assicurazioni, equity investment e sostegno a cartolarizzazioni di alta qualità delle infrastrutture e delle pmi.

A questo proposito, è notizia di questi giorni la decisione di Aviva di sostenere il piano della Commissione Europea. La compagnia è molto attiva come sostenitrice di progetti infrastrutturali nel Regno Unito, ma anche in Europa, e "auspica una positiva attuazione di questo pacchetto". Aviva, lo scorso 4 dicembre, ha annunciato un ulteriore stanziamento di 500 milioni di sterline (circa 630 milioni di euro), da investire in progetti infrastrutturali nel Regno Unito, nel campo della sanità e della scuola.

FA.

RIASSICURAZIONE

L'approccio olistico di Gen Re

"Solidità e Competenza" recita lo slogan del 25 esimo anniversario della compagnia, riassicuratore che ha fatto della consulenza globale, della solidità finanziaria e della gestione proattiva dei sinistri, la sua mission

Approcciare il mercato in modo diretto e completo: questo l'obiettivo di **Gen Re** che si esplica nell'offrire un servizio al cliente a 360 gradi in cui, alla pura sottoscrizione dei contratti di riassicurazione, è abbinato il servizio *finance e claims*.

In particolare, in ambito Finance, un fiore all'occhiello è il servizio *on site* che offre un supporto, nel campo della contabilità tecnica riassicurativa, per garantire la corretta applicazione delle clausole previste dai contratti. "Non è così semplice - spiega **Gioacchino Spinello**, finance manager & hr representative del branch di Milano - tradurre e adattare al contesto italiano le clausole inserite all'interno del contratto riassicurativo. In questo ambito, il valore aggiunto che offriamo è mettere a disposizione le nostre *expertise*, presso il reparto di contabilità tecnico assicurativa della cedente: un aspetto fondamentale dell'approccio olistico".

Un'altra prerogativa legata al servizio finance è la possibilità di offrire, ai propri clienti, un rating e una solidità finanziaria di particolare rilievo. "In un quadro generalizzato di crisi di liquidità - conferma Spinello - è determinante la rapidità di esecuzione delle transazioni: il nostro team, forte di una solidità finanziaria di primo livello, garantisce la massima solvibilità, assicurando una rapidità nei pagamenti, relativi ai nostri impegni, che si traduce in tre giorni lavorativi. Il concetto che vogliamo dare è: ci siamo oggi e (soprattutto) ci saremo domani".

Per completare l'offerta, Gen Re offre ulteriori servizi finanziari. "Attraverso la nostra società di consulenza globale - Gr-Neam (www.grneam.com) che gestisce 65 miliardi di dollari - l'offerta per il cliente comprende asset management, *enterprise risk management*, investment technology solution e servizi di gestione contabile e di reporting, sempre in tema di investimenti".

In ottica di servizio totale, è da notare il servizio congiunto dei dipartimenti claims, finance e di sottoscrizione. "Questa collaborazione - spiega Spinello - si riscontra nell'ambito della gestione delle transazioni di chiusura anticipata dei rapporti contrattuali (*commutation*), con lo scopo di alleggerire il peso dei costi amministrativi in carico ai clienti. Nel corso degli anni, sono state concluse numerose transazioni con reciproco vantaggio, con un occhio sempre attento a snellire le attività burocratico-amministrative".

LE VISITE AL CLIENTE

Un aspetto molto importante nel tipo di consulenza svolta da Gen Re è il rapporto diretto e continuo con il cliente. "Viene effettuata almeno una visita istituzionale alla compagnia (circa 12-14 visite annue), come momento di scambio e collaborazione - conferma **Lorenzo Vismara**, claims executive di Gen Re a Milano - durante la quale discutiamo i temi di maggior interesse del mercato assicurativo italiano (in particolare sotto l'ottica sinistri) ed esaminiamo congiuntamente i casi, la cui liquidazione porterà a una partecipazione del riassicuratore per la propria quota". (continua a pag. 2)



Gioacchino Spinello, finance manager & hr representative General Reinsurance Milan Branch



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



GEN RE IN NUMERI

La raccolta di Gen Re, nel 2013, si è attestata, a livello globale, in sei miliardi di dollari di premi, con una *combined ratio* del 95,3% e investimenti per circa 40 miliardi di dollari. Nel dettaglio, il *combined ratio* del business property & casualty, nonostante i vari eventi catastrofali in Germania, è stata del 95,1%, mentre per il business life & health del 95,5%. La raccolta premi della branch italiana, nel 2013, si è attestata a circa 126 milioni di euro, con risultato tecnico a *break even*, di cui 90 milioni per le attività p&c e il rimanente per le attività I&h.

(continua da pag. 1)

Una modalità che i clienti sembrano apprezzare particolarmente. “È importante per le compagnie - afferma Vismara - avere la possibilità di affrontare tematiche sulle quali noi abbiamo una visione piuttosto ampia, considerato il nostro contatto con un elevato numero di player, nonché la possibilità di portare l'esempio di esperienze straniere e discutere, per i casi più complessi, le mosse strategiche da intraprendere al fine di addivenire a un'ottimale gestione del sinistro”.

Visite che, in alcuni casi, sono organizzate dietro esplicita richiesta del cliente, al fine di avere un *feedback* strutturato e dettagliato, con riferimento alla loro attività di gestione sinistri. “La nostra volontà - conferma Vismara - è quella di trasformare questi appuntamenti che, da alcuni, sono interpretati come di controllo, in momenti di collaborazione e supporto del cliente”.

LE MACROLESIONI, IN MODO PROATTIVO

Infine, un'altra attività peculiare riguarda la funzione sinistri di Gen Re che, in Italia, si è fatta promotrice, attraverso la redazione di articoli, organizzazione di workshop e convegni, di iniziative volte ad affrontare specifiche tematiche in un'ottica proattiva: in questo senso, è la gestione dei casi con macrolesioni che, da circa dieci anni, Gen Re propone ai propri clienti come metodo alternativo per questa particolare tipologia di danni. “Grazie all'esperienza sviluppata dalla casa madre - spiega Vismara - Gen Re supporta i propri clienti nel gestire il sinistro, rovesciando l'ottica tradizionale e utilizzando un approccio di stampo proattivo, nel quale la compagnia si avvale di esperti del settore handicap (singoli professionisti in veste di *case manager* o associazioni onlus appositamente costituite da diversi esperti del settore) per lo studio della situazione del macroleso, vista nel suo complesso: non soltanto la valutazione classica medico legale, ma anche un'analisi dei reali bisogni del lesso e del suo ambiente, per fornire un supporto alla famiglia, con apporto di modifiche all'abitazione, assistenza generica e specifica del lesso, tipo di riabilitazione necessaria, presidi regionali e locali a cui fare riferimento per ricevere assistenza adeguata (anche gratuita), corsi per reinserimenti professionali o assistenza psicologica”.

L'obiettivo è favorire il più possibile il recupero dell'autonomia, per la vita futura del danneggiato, con evidenti vantaggi anche per la compagnia che usufruisce della possibilità di un maggiore controllo sul flusso informativo, in funzione di una migliore allocazione dei risarcimenti corrisposti, che possono rivelarsi anche inferiori alle stime iniziali.

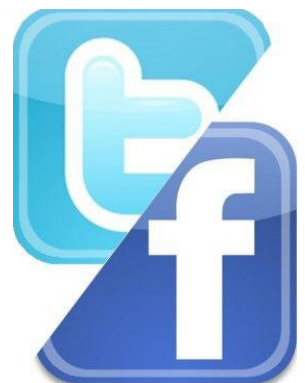
“In Italia - conclude Vismara - è sempre difficile attuare questo tipo di lavoro, ma dove si riesce, è motivo

di grande soddisfazione perché è in questi casi che l'assicurazione può giocare un ruolo, anche sociale, soprattutto in un'ottica futura in cui non vi è certezza in merito alle prestazioni che lo Stato potrà garantire nel lungo termine”.



Lorenzo Vismara, claims executive di General Reinsurance Milan Branch

Laura Servidio



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

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



Tfr e bonus bebè, la sfiducia resta alta

Nonostante provvedimenti incentivanti del Governo, le famiglie italiane non prevedono di aumentare investimenti e consumi. I dati da una ricerca di Swg per Genworth

Il 67% dei lavoratori dipendenti del settore privato in Italia non ha intenzione di farsi accreditare il Tfr in busta paga, come consente la *legge di Stabilità* per il 2015. Lo riferisce una ricerca di **Swg** realizzata per **Genworth**, uno dei principali assicuratori *protection* al mondo.

In generale, dallo studio condotto su un campione rappresentativo di famiglie italiane, emerge una scarsa fiducia verso le novità introdotte (o di prossima introduzione) dal Governo in tema di previdenza, rilancio dei consumi e sostegno del tenore di vita.

Restando in tema di Tfr, il 45% di quelli che sono intenzionati a chiederlo (17% del totale), preferirà non spenderlo, in previsione di future necessità, mentre il 21% pensa di usarlo per affrontare spese correnti. Si tratta di una tendenza che va contro gli auspici del Governo e che certamente non aiuta il mercato assicurativo, perché pensare a necessità immediate penalizza le possibilità di investimento a fronte di una situazione economica ancora instabile.

Gli italiani temono molto ulteriori tagli alla sanità ma, per varie ragioni, solo il 3% è disposto ad acquistare una polizza sanitaria, ma il 39% la stipulerebbe se solo avesse risorse per poterlo fare, mentre il 26% non la ritiene utile. A questo, si aggiunge la sfiducia verso i risultati dall'atteso *bonus bebè* (che accoglie solo il 20% di pareri positivi) e l'azione disincentivante dell'aumento della pressione fiscale sui rendimenti dei fondi pensione. Il 29% degli italiani preferirebbe tenere il denaro in banca, mentre solo il 14%

è disposto a sottoscrivere un fondo pensione, dopo l'inasprimento della tassazione.

Secondo la ricerca, la quota delle famiglie che utilizza i risparmi per compensare la diminuzione del reddito, è positivamente calata dal 44% al 42% dal 2013 al 2014, ma la percezione di vulnerabilità finanziaria è aumentata tra coloro che dicono di arrivare a fine mese con molte difficoltà (dal 20 al 22%).

“Per colmare il gap finanziario e assicurativo – ha sostenuto **Valeria Picconi**, il direttore generale di Genworth per l'Italia –, oltre a una ripresa della fiducia e della crescita, è necessaria un'operazione pubblica di verità sulla situazione attuale, che incoraggi gli italiani a una maggiore presa di responsabilità finanziaria personale, anche attraverso normative favorevoli incentivanti in tal senso”.



Fabrizio Aurilia

Non sarebbe meglio lavorare con uno specialista?



Quando si tratta di performance e qualità, uno specialista dà di più.

QBE è tra i principali gruppi assicurativi specializzati nell'assicurazione e nel business. Sappiamo come assumere i rischi dei clienti, qualunque sia la loro attività.

Lo facciamo con soluzioni innovative, assistendoli attivamente con offerte basate su competenze solide. Da oltre 125 anni assicuriamo business e oggi, con una presenza in 52 Paesi nel mondo e una forte solidità finanziaria, siamo uno dei principali assicuratori a livello mondiale.

Per un assicuratore che capisca il tuo business più da vicino consulta QBEurope.com/italia

Business insurance specialist

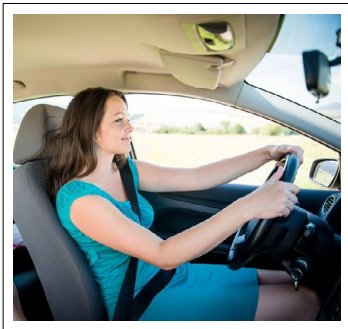




PRODOTTI

Guidare protetti, al via la vendita on line

La polizza di AxaMps si può sottoscrivere anche attraverso la piattaforma homebanking del gruppo Montepaschi



Nuova funzionalità per la polizza di **Axa Mps Guidare Protetti**: da ieri i clienti del gruppo Montepaschi potranno acquistarla anche on line, attraverso la piattaforma web e mobile *PasKey internet banking*.

I clienti bancari del gruppo senese potranno così effettuare il preventivo attraverso i servizi di home banking ed eventualmente procedere all'acquisto della soluzione Rc auto che abbina garanzie di protezione del veicolo e della persona. È sufficiente inserire solo due dati: il numero di targa e la data di nascita, per poi scegliere le garanzie più adatte alle proprie esigenze, potendole selezionare all'interno di un elenco in cui, per ciascuna garanzia, è esplicitato il prezzo corrispondente.

L'utente potrà poi salvare il preventivo, bloccandone così il prezzo per 12 mesi, richiedere (se lo desidera) il frazionamento semestrale del premio, acquistare la polizza e stampare il contratto per la circolazione del veicolo e il contrassegno provvisorio. Per chi lo desiderasse, esiste comunque la possibilità, dopo aver eseguito il preventivo, di perfezionare l'acquisto al telefono oppure in filiale, invece che on line. Al cliente è poi offerta la possibilità di visualizzare la situazione di polizza e il servizio di rinnovo on line.

B.M.

TECNOLOGIE

Towers Watson lancia l'upgrade di RiskAgility Fm

La versione "Team" integra nuove funzionalità di financial modelling per le compagnie assicurative del ramo vita

Towers Watson, una delle principali società di consulenza a livello globale, ha lanciato la nuova versione del suo software *RiskAgility Fm*, denominata *Team*, e dedicata alle attività di modellizzazione finanziaria per le compagnie di assicurazione vita. La nuova applicazione, oltre a integrare tutte le funzionalità della precedente release (*Standard*), consente alla compagnia "di gestire - si legge nella nota della società - le diverse versioni implementate, di controllare l'accesso degli utenti e di coordinare i cambiamenti ai modelli finanziari dei diversi utenti per migliorarne la gestione, la *governance* e la documentazione".

Per il software *RiskAgility Fm*, Towers Watson propone una gamma di applicazioni e *template* "che consentono l'implementazione di prodotti comuni in diversi mercati". Il programma può gestire anche le versioni importate di altri applicativi, come *MoSes*, il software di Towers Watson di *financial modelling*, beneficiando, quindi, di migliori performance e delle nuove funzionalità della piattaforma rinnovata.

"La versione standard di *RiskAgility Fm* - ha spiegato **Federica Pizzaballa**, director and leader, risk consulting and software di Towers Watson Italia -, lanciata all'inizio dell'anno, è stata ben accolta dalle compagnie di assicurazione del ramo vita nostre clienti, per il valore aggiunto che fornisce. La nuova versione *Team* è basata su quella standard, ma con funzionalità aggiuntive che aiutano la compagnia a incorporare la *best practice* nei loro processi di financial modelling, come ad esempio attraverso la possibilità di creare versioni di backup ai fini di documentazione e *audit*. La funzionalità *multi-user* consente al team di implementazione di coordinare e sincronizzare il proprio lavoro in un ambiente di gestione più sicuro. Questo può migliorare l'efficienza e la qualità delle attività di sviluppo del modello".

FA.

ACE MIDDLE
MARKET SOLUTIONS

Ti aiuta a far crescere i tuoi affari.
Scopri di più ►



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 10 dicembre di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577