



PRIMO PIANO

Generali, in cda tema cessioni

È prevista per oggi la riunione il cda di Generali per esaminare i dati sulla raccolta 2012, mentre per quanto riguarda utili e dividendi si dovrà attendere il consiglio del 13 marzo (il 14 l'annuncio dei conti e la presentazione al mercato). Resta intanto aperto il tema delle dimissioni, in primis Bsi e le riassicurazioni negli Usa

leri Banca Imi ha pubblicato uno studio in cui ha segnalato che il piano strategico di Generali è un "obiettivo raggiungibile", evidenziando un "forte focus sul core business assicurativo, con le attività non-core che saranno dismesse". Gli analisti dell'istituto si attendono per Generali premi a 68,8 miliardi a fine 2012 (la raccolta del 2011 era stata di 69,1 miliardi). A novembre la compagnia del Leone aveva detto di attendersi per il 2012 una raccolta nel segmento vita in linea con i livelli del 2011, aspettandosi invece una crescita nel segmento danni sia grazie all'attività auto e sia a quella non auto. I margini tecnici complessivi venivano quindi visti in tenuta rispetto al 2011, con una previsione per fine 2012 di un risultato operativo superiore ai 4 miliardi (nel target già dato in precedenza a 3,9 e i 4,5 miliardi).

B.M.

MERCATO

Aggregatori: complementari e non sostitutivi delle reti tradizionali

L'esperienza in altri Paesi europei dimostra come si tratti di un fenomeno rilevante per tutti gli operatori, non solo per le compagnie dirette. Uno spunto di riflessione per nuove strategie di servizio e innovazione

A seguito di alcune conversazioni intercorse con diverse compagnie italiane, ho pensato di condividere alcune riflessioni emerse a valle di questi incontri.

Di seguito il principale elemento su cui riflettere: nei maggiori Paesi europei il panel di compagnie presenti sugli aggregatori è molto ampio e include anche compagnie tradizionali e broker, dato che gli aggregatori sono una "vetrina" che si propone non solo di vendere direttamente, ma anche di fornire *lead* rilevanti per le reti tradizionali (specie sui prodotti più complessi).

In Italia l'attività degli "aggregatori" si è avviata in ritardo rispetto agli altri Paesi europei, perciò la dimensione del mercato è ancora limitata. Tuttavia i consumatori stanno rapidamente adottando questo strumento, tanto che nel 2010-2011 l'Italia è il Paese che ha presentato il più elevato tasso di crescita del mercato tra quelli analizzati.

In Italia, il panel assicurativo presente sugli aggregatori è limitato e costituito prevalentemente da compagnie dirette e per questo il mercato si è sviluppato soprattutto per i prodotti Auto, mentre la comparazione non è ancora presente per il non-Auto e il Vita (i prodotti non-Auto rappresentano dal 20% al 40% del fatturato assicurativo degli aggregatori dei principali Paesi europei). *(continua a p.2)*



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Febaf, Luigi Abete (Abi) è il nuovo vicepresidente

Luigi Abete è il nuovo vicepresidente della **Febaf**, la federazione delle banche, delle assicurazioni e della finanza. L'incarico gli è stato conferito dal comitato esecutivo dell'**Abi**, che ha inoltre confermato tutte le deleghe già conferite ai vicepresidenti Giovanni Berneschi, Francesco Micheli (che sarà il nuovo vicario), Mario Sarcinelli, Camillo Venesio ed Emilio Zanetti.

Il comitato ha inoltre deliberato di aprire un ufficio di rappresentanza di Abi a Francoforte, quale centro della costruzione dell'Unione bancaria europea. Obiettivo strategico dell'Abi, ricorda una nota, "è la costruzione di identiche regole e condizioni concorrenziali fra tutte le banche dei Paesi dell'area euro". Attualmente l'Abi, oltre che a Roma e Milano, è presente a Bruxelles tramite la Febaf.



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



(continua da p. 1) Questo si manifesta come il principale limite dell'offerta assicurativa tramite aggregatori, e non ha uguali in Europa: pure in Spagna, primari marchi internazionali che distribuiscono tramite il canale agenti (anche a controllante italiana) espongono le proprie offerte tramite gli aggregatori.

Sebbene lo sviluppo degli aggregatori sia facilitato dalla presenza del canale diretto (come nel caso ben noto del Regno Unito), questi si sono affermati anche in Francia e in Germania, dove il canale agenti è dominante, in quanto sono complementari e non sostitutivi della distribuzione tradizionale.

In tutti i Paesi (con l'eccezione del Regno Unito) i tassi di conversione on line (vendite dirette tramite aggregatore) sono bassi e pertanto gli operatori della filiera devono svolgere un ulteriore sforzo commerciale per chiudere la vendita. Queste attività possono portare a un aumento significativo del tasso di conversione.

IL PROBLEMA DEL BASSO TASSO DI CONVERSIONE

Per ovviare al problema del basso tasso di conversione on line, sono state adottate soluzioni differenti in paesi diversi.

In Francia gli assicuratori (on line e tradizionali) si sono fatti carico di aumentare la *conversion*, istituendo delle unità dedicate e appoggiandosi di solito alla rete distributiva territoriale.

In Germania sono gli aggregatori a essersi strutturati per gestire al meglio la conversion, attraverso un mix di iniziative on line e off line.

Nel Regno Unito lo sforzo si è focalizzato sui prodotti non-Auto complessi (come il Malattia e il Vita), dato che i prodotti più semplici (Auto, Casa e Viaggi) raggiungono naturalmente tassi di conversione piuttosto elevati.

Speriamo che questi elementi possano essere di stimolo al dibattito tra reti e direzioni commerciali sull'opportunità e sulle modalità di collaborazione con gli aggregatori e anche nelle relazioni tra broker tradizionali e aggregatori.

Carlo Palmieri,

Managing Partner di CP Consulting
carlo.palmieri@cpconsul.com



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Russo (Confcommercio): un'anagrafe elettronica sui sinistri falsi

Un'anagrafe elettronica dei soggetti coinvolti nei sinistri fasulli, il cui costo è scaricato sui cittadini onesti. È la proposta di **Pietro Russo**, presidente di **Confcommercio** della provincia di Napoli, per risolvere l'enorme problematica delle truffe alle compagnie assicurative. Russo è intervenuto nel corso del forum "Rc auto - Confronto tra risultati e prospettive", tenutosi ieri a Napoli, e durante il quale è intervenuto anche Angelo Sciacca, presidente del Sindacato italiano lavoratori taxi (Silt) partenopeo, che ha evidenziato come il caro Rc auto sia "tra le voci di spesa che più incidono sull'attività di un tassista, con costi superiori alla media europea di circa l'80%". "Le imprese del Sud - ha sottolineato invece Pasquale Russo, segretario nazionale della Federazione autotrasportatori italiani - devono scontare un deficit di competitività rispetto al Nord: un imprenditore napoletano spende in polizze fino al 50% in più di un collega milanese". Francesco Ponderano componente direttivo giunta provinciale del Sindacato nazionale agenti di assicurazione Napoli ha rincarato la dose: "Lo Stato - ha evidenziato - lucra su ogni premio assicurativo ben il 29%". Per questo, ricorda l'assessore al commercio del comune di Napoli, Marco Esposito, "stiamo per lanciare un avviso pubblico per una convenzione tariffaria garantita dal Comune con franchigia, con l'obiettivo di uno sconto del 30%". In conclusione, per Rosario Stornaiuolo, presidente di Federconsumatori Napoli, "la questione colpisce i cittadini e la città: un pullman costa all'Anm 22mila euro l'anno di assicurazione. Servono tariffe uniche nazionali".



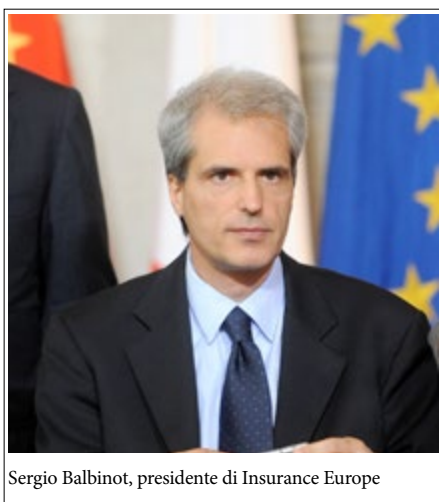
Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



INTERMEDIARI

Anapa, incontro con Insurance Europe

I vertici della neonata associazione degli intermediari sono stati ricevuti dal presidente Sergio Balbinot



Sergio Balbinot, presidente di Insurance Europe

L'Associazione nazionale degli agenti professionisti di assicurazione (**Anapa**) è stata presentata al presidente di **Insurance Europe**, l'associazione europea delle compagnie di assicurazione, **Sergio Balbinot**. Dopo la convention di presentazione tenutasi lo scorso 7 febbraio a Milano (a cui è intervenuto anche il presidente di Ania, Aldo Minucci), proseguono dunque i contatti e le relazioni

che la neonata associazione ha avviato con i vari protagonisti del mondo assicurativo.

A guidare la delegazione Anapa è stato il presidente nazionale **Vincenzo Cirasola**, accompagnato dal responsabile per i rapporti europei, **Elio Pugliese** e dal presidente regionale di Anapa per il Friuli Venezia Giulia, **Walter Godina**.

L'incontro ha rappresentato un'occasione di confronto sui principali temi di interesse per gli intermediari assicurativi, per il cui ruolo Anapa intende tutelare a vantaggio della categoria e promuovere in sede europea.

Nel corso dell'incontro, il presidente Cirasola ha manifestato la propria preoccupazione rispetto alle dinamiche attualmente presenti in seno al **Bipar**, la federazione degli intermediari assicurativi in Europa che, da tempo, risente della prevalenza esercitata soprattutto dalle associazioni che operano sul mercato anglosassone e del nord Europa, in un'ottica di brokeraggio piuttosto che di consulenza professionale offerta dagli agenti assicurativi, mandatari di compagnie leader del mercato assicurativo continentale. La proposta avanzata da Anapa è quella di incrementare i rapporti fra le associazioni di agenti di assicurazione in Europa al fine di dar vita a iniziative che ne rappresentino gli interessi anche presso le stesse Istituzioni europee. A breve verranno organizzate iniziative finalizzate in tal senso, a partire da incontri con le associazioni di categoria e dei gruppi agenti in Germania, per fare fronte comune ed arginare il rischio del venir meno delle prerogative degli agenti, a solo beneficio dello sviluppo di modelli proposti dai broker, come avviene sul mercato anglosassone e olandese.

B.M.

COMPAGNIE

Swiss Re batte gli analisti con utile netto a 4,2 miliardi di dollari

Nel 2011 il dato si era fermato a 2,6 miliardi. Gli azionisti godranno di un dividendo straordinario



Nell'anno del 150esimo anniversario del gruppo, **Swiss Re**, uno dei principali assicuratori e riassicuratori mondiali, ha conseguito profitti record, battendo le previsioni degli analisti. L'utile netto del 2012 si è attestato a 4,2 miliardi di dollari, contro i 2,6 miliardi del 2011 (+61%). Il risultato è stato trainato dalla forte crescita della raccolta premi, che nel 2011 raggiungeva i 22,1 miliardi, mentre nel 2012 ha toccato i 25,4 miliardi. Gli analisti si attendevano in media un utile netto di 3,5 miliardi di dollari e una raccolta premi totale di 24,6 miliardi.

Notevole il contributo e lo sviluppo favorevole del ramo danni. L'utile netto di ramo è salito a 3 miliardi nel 2012, con un incremento di 1,9 miliardi a partire dal 2011. Questo risultato è dovuto alla combinazione di un aumento del 21,6% dei premi netti incassati a 12,3 miliardi (contro i 10,1 del 2011), un miglioramento dei margini, delle buone riserve sull'anno precedente e ricche plusvalenze realizzate sugli investimenti. Sui conti ha comunque pesato il costo confermato di 900 milioni di dollari legato all'uragano Sandy, che ha causato danni ingenti sulla costa orientale degli Stati Uniti nell'autunno scorso.

Anche sotto il profilo dei dati di equilibrio, il riassicuratore svizzero ha mostrato una performance molto robusta: il combined ratio è nettamente migliorato all'83,1%, contro la stessa stima del gruppo pari al 94%.

E' interessante per Swiss Re la dinamica del combined ratio, misurato su un periodo più lungo, così da rimuovere alcune delle volatilità: in cinque anni (in media) il parametro, che misura la differenza tra quello che il gruppo sta pagando e quello che sta guadagnando, è migliorato dal 98,3% del 2007 al 95,4% del 2012. Questo dato evidenzia la forza del portafoglio danni del colosso svizzero. Swiss Re è sulla buona strada per raggiungere i suoi obiettivi finanziari 2011-2015. Nel 2012, il rendimento del capitale proprio è stato pari al 13,4% e l'utile per azione è cresciuto del 54%.

Per il 2012, il cda proporrà la distribuzione di un dividendo di 3,5 franchi svizzeri per azione, contro i 3 franchi dell'anno precedente al quale si aggiungerà un dividendo straordinario di 4 franchi per share, come celebrazione del 150esimo anniversario della compagnia.

FA.



PRODOTTI

Family protection, una rendita costante per i beneficiari designati

Pramerica lancia una nuova polizza di protezione temporanea

Si chiama *Family Protection* la nuova polizza di protezione temporanea che, in caso di decesso o di invalidità funzionale grave e permanente dell'assicurato, prevede l'erogazione di una rendita costante ai beneficiari designati. E' l'ultimo prodotto lanciato da **Pramerica Life**, compagnia assicurativa ramo vita del gruppo statunitense **Prudential Financial**.

La polizza è flessibile, e permette all'assicurato di poter scegliere il tipo di rendita e il numero di anni della durata contrattuale, senza nessuna limitazione eccetto il valore minimo annuale di 6 mila euro. Inoltre, attraverso la scelta dell'opzione *flash benefit*, in caso di decesso, entro le successive 48 ore viene liquidata una somma che può arrivare a 20 mila euro. *Family protection* propone poi una protezione ampia anche in caso di invalidità grave e permanente dell'assicurato.

Pramerica utilizza un proprio metodo di calcolo del premio, basato sui diversi stili di vita, attraverso il quale offre al pubblico quelle che la compagnia stessa chiama "tariffe privilegiate". Inoltre, il capitale è impignorabile e inalienabile oltre che esente dalle tasse di successione.

La polizza è distribuita attraverso i *Life Planner* professionisti di Pramerica che propongono il prodotto offrendolo sulla base di un'analisi approfondita delle necessità del cliente lungo tutto il ciclo di vita.

B.M.



APPUNTAMENTI

Gestione dei rischi nella filiera agro-alimentare, se ne parla il 28 febbraio a Reggio Emilia

L'incontro, che si terrà presso l'aula magna dell'università, è organizzato da Uea e Unindustria Reggio Emilia

Un momento di incontro per mettere in contatto tra loro le principali realtà imprenditoriali attive nel settore agro-alimentare con i protagonisti del mondo accademico e assicurativo, allo scopo di analizzare il tema della gestione dei rischi nei suoi molteplici aspetti. Questi gli intenti del convegno intitolato *Una corretta gestione dei rischi nella filiera agro-alimentare come tratto distintivo e fattore di sviluppo*, che si terrà il prossimo 28 febbraio a partire dalle ore 14 presso l'aula magna dell'Università di Reggio Emilia, organizzato dall'**Unione Europea Assicuratori** e dal **Gruppo Agroalimentare di Unindustria Reggio Emilia**.

A partire da un inquadramento generale delle peculiarità del settore agro-alimentare, si affronteranno le questioni legate alla sua sostenibilità nell'attuale scenario globalizzato, per poi passare all'analisi delle caratteristiche del *Modello organizzativo e gestionale* (Mog) e dell'impianto sanzionatorio introdotto dal D.lgs 231, proponendo una disamina completa delle responsabilità dell'impresa e delle fattispecie di reato maggiormente lesive dei diritti dei consumatori.

Inoltre, con il contributo dell'**Università di Modena e Reggio Emilia**, si parlerà anche di certificazioni di qualità, packaging e dei più diffusi standard di sicurezza alimentari, con particolare attenzione rivolta ai vantaggi per la grande distribuzione, per il cliente finale e per il mondo delle assicurazioni.

Ampio rilievo avrà poi il tema della gestione dei rischi, con specifico riferimento alle dinamiche proprie delle Pmi, e la presentazione del case history di **Righi srl**, nota azienda del territorio che ha rilanciato sul mercato un prodotto e un marchio reggiano tramite una profonda riorganizzazione aziendale.

Il convegno si concluderà infine approcciando il tema della Tutela Legale in ambito penale e contrattuale con un excursus relativo ai principali decreti che interessano il settore agro-alimentare.

Questo il panel dei relatori: **Fausto Papa**, presidente del **Gruppo Agroalimentare** di Unindustria Reggio Emilia; **Filippo Gariglio**, presidente Uea; **Aldo Radice**, condirettore di Assica; **Ferdinando Del Sante**, avvocato e docente universitario; **Roberto Conforti**, vice presidente Uea; **Andrea Melioli**, direttore generale Righi srl; **Patrizia Fava**, professoressa Unimore; **Andrea Pulvirenti**, professore Unimore; **Pier Marco Giambiasi**, responsabile servizio tecnico Das assicurazioni difesa legale. Chairman del pomeriggio sarà **Francesco Barbieri**, direttore di attualità Uea.

Beniamino Musto