



PRIMO PIANO

Helvetia acquisisce N. Suisse

Helvetia e Nationale Suisse hanno raggiunto un accordo di fusione sulla base di un'offerta pubblica di acquisto da parte di Helvetia del valore di 80 franchi per azione. A operazione avvenuta il gruppo sarà il terzo operatore assicurativo svizzero. La transazione dovrebbe concludersi nella seconda metà del 2014, una volta ottenuta l'approvazione degli azionisti, dell'Autorità Antitrust e di quella regolamentare. Oggi, 7 luglio, Helvetia ha pubblicato il pre-annuncio dell'offerta pubblica ed entro l'8 agosto intende pubblicare il prospetto.

Il gruppo assicurativo, che opererà sotto il marchio Helvetia, genererà un volume di premi pari a circa 9 miliardi di franchi con un potenziale profitto di oltre 500 milioni. "Con una raccolta premi di oltre 5 miliardi - spiega una nota della compagnia -, il mercato interno resterà il pilastro principale del gruppo". Ma la nuova Helvetia punterà a conquistare nuovo business anche in Europa. Nel complesso, il business europeo rappresenterà un giro d'affari di 3 miliardi. Continuerà l'impegno del gruppo nelle specialty line, ovvero il marine, i trasporti, engineering, arte e la riassicurazione, che rappresentano un business di poco meno di un miliardo di franchi. Continua a leggere la notizia, clicca qui.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Terremoti, la polizza obbligatoria non è più una chimera

Sebbene si parli da decenni di assicurazione contro le calamità naturali, ora, complici le difficoltà finanziarie dello Stato, immaginare l'approdo a un sistema misto di risarcimenti pubblico-privato non è più fantascienza. Secondo Roberto Manzato, direttore centrale dell'Ania, i tempi sono maturi e, a Insurance Daily, illustra gli scenari ipotizzabili in caso di obbligo legislativo ad assicurarsi

Uno dei tanti versanti in cui in Italia esiste una forte sottoassicurazione è quello delle catastrofi naturali, e in particolare dei terremoti. Se attualmente altri Paesi europei, a noi molto vicini, adottano sistemi in cui i risarcimenti sono ripartiti tra lo Stato e gli assicuratori, in Italia le polizze non sono obbligatorie, ma i premi sono pagati, involontariamente, da tutti i cittadini, dal momento che è sempre lo Stato a risarcire i sinistri: basti pensare che, soltanto negli ultimi dieci anni, i danni catastrofali sono costati alla fiscalità generale 3,3 miliardi di euro. Un timido segnale di cambiamento si è visto nel corso dell'ultima assemblea dell'Ania lo scorso primo luglio, quando il ministro dello Sviluppo economico, **Federica Guidi**, ha affermato che la situazione attuale deve essere superata. "Un'assicurazione contro questo tipo di rischi - aveva spiegato il ministro - anche attraverso forme di *partnership* pubblico-privato garantirebbe maggiore sicurezza per la popolazione, potenzierebbe i controlli preventivi sugli edifici, adotterebbe misure di prevenzione più efficaci, e assicurerebbe maggiore tempestività negli interventi di ricostruzione". Secondo **Roberto Manzato**, direttore centrale vita, danni e servizi dell'Ania, i tempi sono maturi perché la situazione cambi.



Roberto Manzato, direttore centrale Ania

Dottor Manzato, si parla ormai da decenni dell'introduzione della polizza obbligatoria per i terremoti, ma per ora nulla è cambiato: secondo lei è probabile un intervento del legislatore per fare in modo che l'attuale situazione cambi davvero?

Secondo me ci sono buone probabilità. I vincoli economici che abbiamo come Paese, a causa principalmente dell'alto debito pubblico e a causa delle difficoltà economiche che stiamo vivendo, secondo me spingeranno il legislatore a trovare delle soluzioni di responsabilizzazione individuale. E le uniche soluzioni praticabili sono, come avviene in tanti Paesi del mondo, quelle che coinvolgono anche il settore assicurativo, creando un sistema misto in cui le compagnie, con le proprie polizze, offrono una certa capacità di copertura, e con lo Stato pronto a intervenire, ma solo in ultima istanza. Una soluzione del genere andrebbe incentivata dal punto di vista fiscale. In Europa ci sono diversi modelli di cooperazione tra pubblico e privato che potrebbero essere di ispirazione per il nostro Paese.

Qual è l'attuale situazione italiana relativamente alle coperture terremoto? Esistono delle difficoltà in fase assuntiva?

La situazione è molto diversa tra aziende e mercato retail. Le attuali pratiche assuntive nel mercato commercial sono piuttosto dettagliate, e si avvalgono, in alcuni casi, anche di società ingegneristiche che provvedono a fare un *assessment* preciso di ciò che si va ad assicurare.

(continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1)

Per evidenti motivi di costi queste modalità non possono essere traslate per il mercato *retail*, e dunque generalmente si agisce per categorie costruttive; soprattutto, si va ad assicurare praticamente soltanto gli edifici che sono stati costruiti seguendo i criteri di costruzione antisismica.

Alla luce di questo scenario, cosa potrebbe accadere in caso di introduzione di una polizza obbligatoria per i terremoti?

In un ipotetico scenario si può immaginare che esistano coperture proporzionali alle categorie di rischio predefinite. Generalmente per categoria di rischio si intende il luogo ove è ubicato il rischio stesso. Nel caso specifico dei terremoti, si fa riferimento alle cinque zone sismiche catalogate dalla **Protezione Civile**, e a come è stato costruito l'immobile, dal momento che ci sono modalità costruttive molto più resistenti di altre. Naturalmente per gli edifici meno vulnerabili a questi fenomeni, il premio assicurativo da pagare sarà di conseguenza più basso. Ora, in un ipotetico sistema, è naturale che ci si ponga il problema di che fare per le abitazioni abusive: la cosa più ovvia da immaginare è che esse non possono essere assicurate, perché sono al di fuori della legalità.

Le alluvioni sono un altro tipo di catastrofe naturale molto frequente nel nostro Paese: qual è il punto di vista dell'Ania su una eventuale copertura obbligatoria per questo tipo di eventi?

Per quanto riguarda i terremoti il mercato è sicuramente pronto: i prodotti ci sono già. Per quanto riguarda le alluvioni, invece, uno dei principali problemi consiste nel fatto che il rischio è molto puntuale, nel senso che in una zona ci può essere un edificio considerato molto a rischio semplicemente per questioni di altimetria rispetto a un corso d'acqua. Pertanto, se si volesse assicurare anche questo rischio, si dovrebbe

fare in modo che ci siano dei presidi ben precisi da rispettare: uno di questi è che l'assicurazione sia molto diffusa, e dunque in quel caso la polizza dovrebbe essere un vero e proprio obbligo. In assenza di obbligatorietà, si andrebbero ad assicurare solo le persone che abitano in una casa in un piano terra o un seminterrato, mentre non si assicurerebbe chi abita ai piani superiori, oppure in una zona non alluvionale. Abbiamo fatto dei calcoli e, in effetti, per quanto riguarda le alluvioni, se si andasse a ripartire il rischio tra tutte le unità abitative il costo sarebbe molto basso, nell'ordine di qualche decina di euro. Ma se questo rischio fosse ripartito solo tra le unità abitative effettivamente a rischio, il costo può diventare 30 o 40 volte più alto. Quindi è evidente che se non si riuscisse a creare una mutualità di rischio tra chi è più a rischio e chi lo è di meno, difficilmente si riuscirà a fare un prezzo che possa essere accettato da chi si vuole assicurare.

In un ipotetico scenario di obbligatorietà, la polizza non sarebbe disincentivante per le istituzioni locali per quanto riguarda l'impegno nella manutenzione e pulizia degli argini fluviali?

Uno dei presidi necessari per l'istituzione di una copertura *flat insurance* per le alluvioni è che non si vada ad assicurare i danni derivanti da comportamenti umani errati o omissivi, come può essere, ad esempio, una cattiva manutenzione della rete fognaria. Certo, se si andasse ad assicurare anche questo, sarebbe un disincentivo a fare opere di prevenzione. Si dovrebbe dunque assicurare solo il danno provocato da un evento oggettivo della natura, come ad esempio un'esondazione fluviale causata da un'anomala precipitazione piovosa.

Attualmente le compagnie assicurative che operano in Italia sono preparate? Sul mercato esistono prodotti adeguati?

Sul mercato *retail*, per quanto riguarda il terremoto si trovano molte coperture, generalmente presenti come estensioni delle polizze *property*. Per quanto riguarda invece il fenomeno alluvionale, sul mercato *retail* è molto più difficile trovare una copertura. Il discorso è decisamente diverso relativamente al mercato *commercial*, dove si trovano facilmente delle coperture per entrambi gli eventi catastrofali.

Beniamino Musto



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



Agenti sotto assedio: quando l'auto non basta più

Per gli intermediari che in questi anni non hanno sviluppato i rami elementari, oggi potrebbe essere già troppo tardi. La competizione di comparatori, banche, Poste, il calo dei consumi e la scarsità di cultura assicurativa si batte con l'etica professionale e nuovi servizi al consumatore

L'etica è la risposta. La domanda è: come faranno gli intermediari tradizionali a recuperare redditività e mantenere la propria quota di mercato nel settore danni (e magari aumentarla nel vita)? Tuttavia, l'etica non basta, come spiega **Marina Robino**, eletta qualche giorno fa nel direttivo di Uea, e a cui è stato dato il compito di curare la formazione, i rapporti con i centri del sapere e la crescita professionale. Una bella sfida per lei, ma anche per gli agenti, che sono chiamati a una sempre maggiore professionalità, alla capacità di comunicare attraverso tutti gli strumenti informatici a disposizione e a offrire servizi accessori (stime preventive, controllo tecnico, risarcimento in forma specifica anche sui sinistri di frequenza), per restare competitivi e in continua evoluzione.

L'Italia è una nazione con uno scarso interesse verso le tematiche assicurative. Sarà possibile invertire la tendenza?

Al contrario di molte persone, io continuo a pensare che il nostro Paese sia una grande nazione con un territorio bellissimo e tante persone capaci e ingegnose. Purtroppo, la mentalità dell'arrangiarsi e di vivere un po' alla giornata è molto diffusa, ed è sicuramente contraria all'approccio assicurativo che porterebbe a valutare a fondo i rischi e a trasferirli. La pesante crisi economica ha poi ulteriormente acuitizzato il problema, perché ora anche le persone che vorrebbero assicurarsi a volte non riescono a sostenerne il costo.

Per modificare almeno in parte la situazione non si può che investire in cultura ed educazione. Si deve partire dalle scuole, ma serve un'azione efficace sia da parte delle imprese assicuratrici sia da parte degli intermediari, attraverso un lavoro costante e utilizzando tutti gli strumenti a disposizione. Credo però che educazione e cultura non possano prescindere da comportamenti davvero etici. Le persone devono credere nella bontà dei prodotti assicurativi e nei corretti comportamenti delle imprese al momento del sinistro, così come devono credere nella professionalità e nel lavoro svolto dagli intermediari. L'etica, è per me, la vera risposta in grado di invertire la tendenza, e Uea ha appena

ideato una nuova iniziativa di formazione, in collaborazione con **Assoetica**, rivolta sia agli intermediari sia a loro collaboratori sia alle compagnie.

Lei è neo eletta nel consiglio direttivo di Uea, associazione che promuove cultura e innovazione. Come interpreterà il suo nuovo ruolo?



Sono entrata per la prima volta in un consiglio direttivo Uea più di dieci anni fa, innamorata del progetto *Giada* che si proponeva di aiutare le agenzie a riorganizzare il lavoro con l'utilizzo di innovativi sistemi informatici per la gestione dei clienti e la valutazione dei rischi.

Oggi sono entrata nuovamente nel direttivo Uea in un momento in cui la nostra associazione si sta proponendo di dotare gli agenti intermediari professionali di una serie di competenze e strumenti innovativi in grado di qualificare e valorizzare il servizio di consulenza e assistenza offerto ai clienti.

Le collaborazioni iniziate con partner come **Asacert**, per, **Dual** e **Das** e il giro d'Italia in corso utilizzando lo strumento dei workshop, vanno in questa direzione e, personalmente, spero si possa arricchire ancora l'offerta di altre collaborazioni utili ai soci Uea.

Come agente di piccole/medie dimensioni che opera da sola, sento la necessità di ricevere aiuti anche pratici da associazioni come Uea, e penso di potermi impegnare in questo ambito con un tocco femminile.

Come valuta l'esito della recente istruttoria dell'Antitrust? Si tratta di una ventata di libertà?

Dopo un'attenta lettura degli impegni, delle osservazioni sollevate dai sindacati e, poi, della delibera del 20 maggio dell'**Antitrust** penso che, vista la reticenza di tutti i gruppi assicurativi ad aprire veramente al plurimandato, si sia ottenuto comunque un risultato importante (anche se nel solito modo contorto che ci contraddistingue).

La stessa Agcm, nella persona di **Giovanni Calabrò**, ha assicurato che 'posti gli impegni assunti dalle compagnie continueremo a vigilare affinché non si instaurino altre situazioni di diritto o di fatto tese a snaturare questi provvedimenti'. (continua a pag.4)



Marina Robino



(continua da pag.3) Non sono d'accordo con chi scrive che si sia trattato di una vittoria di Pirro, e non penso che nessun intermediario si illuda che, da oggi in avanti, tutte le porte al plurimandato siano aperte. Mi sembra comunque che l'atteggiamento di alcuni grandi gruppi assicurativi stia cambiando, e spero che tutte le compagnie capiscano che gli agenti possono rispondere a tutte le esigenze assicurative della propria clientela con una sempre maggiore fidelizzazione.

Il plurimandato in senso lato non è sicuramente il futuro di molti agenti di medie o piccole dimensioni, ma la possibilità di acquisire mandati specialistici (tutela legale, Rc professionale, credito e cauzioni ecc.), senza pressioni dalle compagnie, può essere importante per tutti gli intermediari che devono confrontarsi quotidianamente con la concorrenza dell'on line, di importanti istituti di credito o dalle Poste.

Solo una sempre maggiore professionalità, la capacità di comunicare con tutti gli strumenti informatici a disposizione, e di rispondere veramente a tutte le esigenze assicurative dei clienti, unitamente all'offerta di servizi accessori, come stime preventive, controllo tecnico, risarcimento in forma specifica anche sui sinistri di frequenza, consentiranno agli intermediari di continuare a operare proficuamente in un mercato molto competitivo e in continua evoluzione.

Uea ha ingaggiato una battaglia con i comparatori. Come sarà possibile per l'intermediazione italiana difendersi da questa concorrenza?

La ferma posizione di Uea sui comparatori e le azioni intraprese dalla nostra associazione stanno sicuramente ottenendo dei risultati. Si leggono giudizi molto critici sui comparatori e L'ivass ha avviato una indagine che, come affermato Elena Bellizzi del servizio tutela dei consumatori dell'Autorità, 'non è uno studio conoscitivo ma una vera e propria verifica di vigilanza'.

Ribadisco l'importanza di adottare comportamenti veramente etici, e non solo utilizzare vuote parole circa la centralità del cliente.

Per i soci Uea l'etica è un valore imprescindibile e premiante, nel medio lungo periodo. Certo, l'etica non è sufficiente se un intermediario focalizza il proprio business principalmente sulla Rc auto. Gli intermediari che negli anni passati non hanno lavorato per ottenere un buon mix di portafoglio ora saranno sotto assedio e dovranno cercare di far capire ai consumatori il loro valore.



Elena Bellizzi (Ivass)

Carla Barin

BROKER

Farad lancia una piattaforma di servizi di co-brokeraggio

Il broker lussemburghese metterà a disposizione dei professionisti il proprio know how nel private life insurance

Una piattaforma di servizi di co-brokeraggio rivolta agli operatori del settore, che si inserisce nel solco tracciato dall'introduzione delle collaborazioni A con A. A lanciarla è **Farad International**, società di brokeraggio lussemburghese specializzata nel *private life insurance*. Proprio in questo ambito, Farad metterà a disposizione dei professionisti la propria esperienza nel settore, con l'obiettivo di sviluppare soluzioni mirate a risolvere problematiche di gestione e di organizzazione di patrimoni complessi. Incluso nel servizio di co-brokeraggio verrà messa a disposizione dei partner una piattaforma di 26 compagnie assicurative di differenti giurisdizioni; la piattaforma, inoltre, consentirà di accedere alla divisione *Product development*, e di usufruire dei servizi di back-office di Farad nel private life insurance.

Il nuovo progetto fa capo a **Lorenzo Stipulante**, da poco più di un anno Country manager di Farad in Italia.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Reale Mutua sponsor della Cesana-Sestriere

Reale Mutua sarà sponsor ufficiale della la 33° edizione della *Cesana - Sestriere*, prestigiosa gara di velocità in salita per auto storiche, valida per il campionato europeo e italiano, che si tiene su un percorso di 10,4 Km sulle strade delle montagne olimpiche piemontesi. È una cronoscalata annuale divenuta un punto di riferimento nel settore che, a partire dal prossimo 11 luglio, attirerà in Piemonte appassionati e collezionisti di automobili da tutto il mondo, per tre giorni di sport e di festa.



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 7 luglio di www.insurancetrade.it

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