



PRIMO PIANO

Sviluppo bis ok, ma governo verso la crisi

Decreto Sviluppo bis al cardiopalma. Con 127 voti a favore, 17 contrari e 23 astenuti è stata votata la fiducia al governo Monti e quindi il via libera al decreto che contiene la tanto agognata, per alcuni, collaborazione tra intermediari.

Ma le cose si stanno complicando molto. Il Pdl ha annunciato questa mattina l'intenzione di astenersi dal voto, ma di voler comunque garantire il numero legale.

E così è stato. Il provvedimento quindi è passato oggi a Palazzo Madama, ma il futuro del governo è appeso a un filo e di conseguenza anche la definitiva conversione in legge del decreto alla Camera prevista entro e non oltre, pena decadenza, il 20 dicembre.

E' comunque una situazione molto liquida che si sta sviluppando proprio in queste ore.

La capogruppo al Senato del Partito Democratico Anna Finocchiaro ha chiesto al presidente del Consiglio Mario Monti di salire al Quirinale per un colloquio con il Capo dello Stato.

"Quanto è successo - ha detto Finocchiaro - è un fatto politico del quale non possiamo che aspettarci una soluzione da parte del presidente della Repubblica".

Fabrizio Aurilia

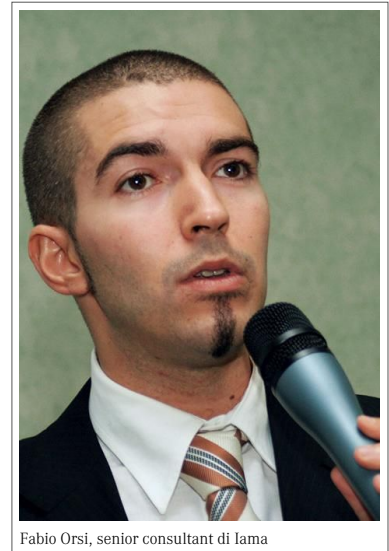
MARKETING

Un target in evoluzione chiede interlocutori adeguati

La ricerca Diecimila 2011-2012 di Iama sui possessori di Rc auto, evidenzia dinamiche sull'acquisto di altre polizze danni che delineano la necessità di assecondare esigenze reali e stili di vita del consumatore

Nella sua consueta ricerca sull'evoluzione dei comportamenti degli assicurati, Iama traccia anche quest'anno profili che possono rivelarsi di interesse e stimolo per le compagnie. Nel dibattito odierno si parla molto di dare risposte nuove alle esigenze dei consumatori, più in linea con i mutamenti nelle scelte d'acquisto e con una diversa disponibilità economica. Alcune informazioni che emergono dalla recente ricerca condotta da Iama, possono contribuire al dibattito in tal senso, in modo particolare per quanto riguarda il ramo danni non auto. La ricerca Diecimila è un'indagine effettuata su un campione di diecimila clienti retail, iniziativa nata cinque anni fa in modo specifico per le assicurazioni auto e poi ampliata ad altri rami: "Gli intervistati sono i responsabili delle decisioni assicurative e finanziarie del nucleo familiare e devono essere possessori di una polizza auto - specifica Fabio Orsi senior consultant di Iama - Sono escluse quindi le persone che non hanno auto o chi usa abitualmente l'auto aziendale; così come nel caso di più auto, si fa riferimento solo alla polizza principale".

Sulla base di questo campione di titolari di polizza auto, si è analizzato il possesso di altre polizze Danni ed il primo dato che emerge è che il 71% di questi non possiede altri strumenti di tutela: si tratta di 17,5 milioni di famiglie, un mercato potenziale estremamente vasto e interessante. La percentuale di famiglie del campione che possiede almeno una polizza danni oltre alla Rc Auto si attesta su una media nazionale del 28,9%, distribuita tra il Nord-est (38,4%), il Nord-ovest (32,8%), il Centro (29,1) e infine il Sud (19,6%). A farla da padroni sono i prodotti di protezione della casa (18%), seguiti dalle polizze vita (11,8%), mentre le tutele per infortuni e malattia sono state acquistate da meno del 10% del campione. (continua a p.2)



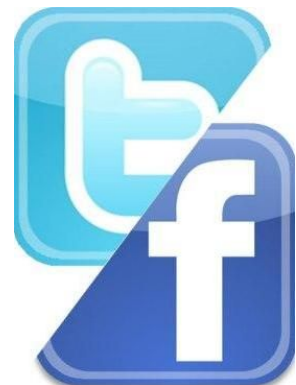
Fabio Orsi, senior consultant di Iama

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Groupama verso l'equilibrio tecnico

Groupama punta a "equilibrare la sua attività" quest'anno, ma ritiene che sia "troppo presto" per dire quali saranno i benefici, dopo la perdita di 1,76 miliardi di euro nel 2011. Lo ha detto l'ad Thierry Martel questa mattina durante una trasmissione radiofonica francese. Per il 2013 potrebbe esserci anche un aumento dei premi assicurativi. Il gruppo è impegnato in una profonda ristrutturazione, che comprende un piano di risparmio da 400 milioni. Inoltre, Martel ha confermato che il processo di vendita della filiale di private equity di Groupama è "in stato avanzato". "E' una questione di settimane - ha precisato - abbiamo diverse manifestazioni d'interesse e siamo al momento della scelta".

Domani Insurance Daily non uscirà, perché la redazione di Milano osserva la tradizionale festa di Sant'Ambrogio, prerogativa del capoluogo meneghino. Il prossimo numero sarà regolarmente nella vostra mailbox lunedì 10 dicembre.



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



(continua da p. 1) **TRE CHIAVI DI LETTURA: ABITAZIONE, REDDITO ED ETÀ**

Più in dettaglio, è interessante focalizzare il dato sulla polizza abitazione, limitata alle polizze per privati e senza considerare le polizze **Globale Fabbriati**: la zona geografica più “coperta” risulta essere il Nord-est (29,9% del campione), dove prevale la forma di insediamento diffusa e unifamiliare, seguito dal 23% del Nord-ovest, area più metropolitana, il Centro e il Sud si attestano rispettivamente al 15,4 e al 8,3% (media Italia del campione è 18%). In generale quindi le polizze in più oltre l'auto sono presenti soprattutto nel nord Italia e mentre il Centro si attesta sulla scia, il Sud marca un distacco molto ampio, una distribuzione che Fabio Orsi spiega così: “E’ possibile parlare di minore sensibilità assicurativa nel Sud, ma va soprattutto considerato che si tratta di un’area dove le difficoltà oggettive si fanno più marcate, in primo luogo il costo delle polizze auto che riduce le capacità di spesa su altre voci, le politiche assuntive delle compagnie sono molto rigorose in alcune aree di offerta e infine un reddito medio inferiore a quello di altre zone del Paese”.

La ricerca prende in considerazione inoltre la relazione tra numero di coperture assicurative e reddito familiare, con un risultato che attesta una maggiore disponibilità all’acquisto di polizze in proporzione al benessere economico: tra i possessori di più polizze il 23,7% dichiara un reddito inferiore ai 35 mila euro, il 34,7 un reddito tra i 35 e i 75 mila euro e la maggioranza, oltre il 49%, un reddito superiore ai 75 mila euro. Il target dell’acquirente tipo di tutele danni non solo ha un reddito elevato ma anche un profilo di stabilità del ciclo di vita, con famiglia avviata (la classe di età più rappresentata è quella tra i 41 e i 50 anni) e percorso di studi elevato (laurea o master): “Dalle nostre analisi la fase del ciclo di vita del cliente incide molto sulla sensibilità assicurativa e inoltre alcune figure come i laureati e i lavoratori autonomi mostrano, per motivi diversi, maggior sensibilità”.

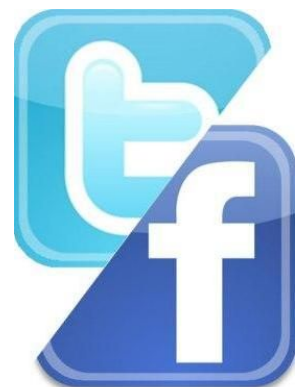
L'IMPORTANZA DELLA PROPENSIONE ALLA TECNOLOGIA

Uno degli elementi che identifica un particolare stile di vita - e di consumo - è la propensione per l'utilizzo delle tecnologie informatiche: è interessante notare come gli intervistati del campione che possiedono più di una polizza aumentino di numero in proporzione al semplice utilizzo di pc e di apparecchiature hi-tech: “L'utilizzo di tecnologie informatiche è significativo rispetto alla sottoscrizione di polizze danni per due ragioni. In primo luogo possiamo pensare che l'acquisto di alta tecnologia segnali redditi più capienti.

Ma è vera soprattutto un'altra cosa: *smartphone* o *tablet* indicano un consumatore con maggiore propensione all'acquisto e in genere una persona più proattiva; si tratta di clientela con esigenze più forti che pone maggiore attenzione agli acquisti, anche in tema di assicurazioni - continua Orsi, che poi aggiunge - Un target di questo tipo ha la tendenza a gestire in autonomia certe attività, come la comparazione a scadenza delle polizze, una maggiore propensione a cercare le soluzioni migliori e anche a cambiare compagnia”. In tal senso l'utilizzo delle tecnologie è sicuramente di supporto anche se poi, come conferma Orsi, il cliente per le esigenze assicurative più complesse richiede comunque il supporto consulenziale dell'intermediario.

C'è ancora molto da fare

Un ultimo dato, sicuramente interessante, riguarda il numero di polizze danni per famiglia. Il 28,9% di famiglie che possiedono almeno una polizza oltre la Rc auto è composto da un 21,1% che ne possiede solo una, un 5,2% che ne possiede due, un 2% ne possiede tre mentre solo lo 0,6% possiede quattro polizze. Su questi dati l'opinione di Orsi è chiara: "Il panorama assicurativo fuori dal mondo auto è sicuramente sotto sviluppato; c'è una bassissima propensione spontanea soprattutto all'acquisto di polizze salute o infortuni, in parte per il costo in parte perché poco conosciute. È vero che ci sono problemi di disponibilità finanziaria da parte delle famiglie, ma ci sono anche esigenze chiare che non trovano risposta, soprattutto riguardo ai bisogni legati al welfare, dalla salute alla previdenza integrativa fino alla tutela della continuità de reddito. I motivi per cui queste esigenze non si trasformano in acquisto sono da individuare in problemi di mercato legati ad un modello distributivo generalista e non specializzato, ad un modello di offerte non in grado di essere di appeal rispetto alle esigenze del consumatore e alla mancanza di strumenti di comunicazione e di marketing adeguati a supportare più efficacemente l'attività commerciale delle agenzie”.



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

Maria Moro



NORMATIVA

L'Antitrust pubblica il regolamento sul rating di legalità

In data 23 novembre 2012 l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Agcm), in forza della delega contenuta nel DL 1/12 (c.d. "decreto Cresci Italia"), ha emanato il regolamento sul rating di legalità, ora in attesa di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale.

Chi può chiedere il rating di legalità? Possono chiederlo le imprese che abbiano raggiunto un fatturato minimo di due milioni di euro l'anno precedente alla richiesta e che siano iscritte al registro delle imprese da almeno due anni. Come si fa a chiedere il rating di legalità? Si può richiedere presentando apposita domanda in via telematica, utilizzando i form che verranno predisposti dall'Agcm.

Come si misura il rating di legalità? Il punteggio massimo raggiungibile è di tre stellette, mentre quello minimo è di una e verrà attribuito sulla base delle dichiarazioni delle imprese, che saranno oggetto di verifica.

Di particolare interesse risulta essere l'art. 2 del regolamento, relativo ai *Requisiti per l'attribuzione del rating di legalità*.

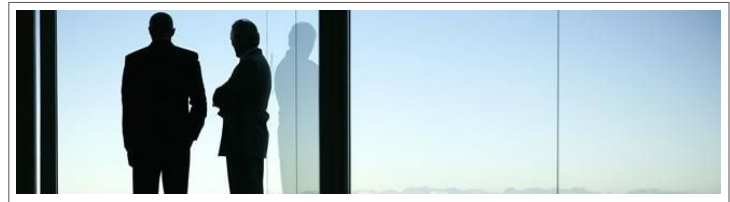
Tra le dichiarazioni che l'impresa è tenuta a rilasciare a tal fine, appare opportuno evidenziare in questo contesto quelle di cui al comma 2, lett. a), b), a mente delle quali l'impresa deve dichiarare che nei confronti del proprio titolare e del direttore tecnico (imprese individuali) e nei confronti dei propri amministratori, del direttore generale, del direttore tecnico, del rappresentante legale nonché dei soci persone fisiche titolari di partecipazione di maggioranza, anche relativa (imprese collettive)

- non sono state adottate misure di prevenzione personale e/o patrimoniale e misure cautelari personali e/o patrimoniali e non è stata pronunciata sentenza di condanna, o emesso decreto penale di condanna, oppure sentenza di applicazione della pena su richiesta, ai sensi dell'articolo 444 del codice di procedura penale, per i reati di cui al decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231 e per i reati tributari di cui al decreto legislativo 10 marzo 2000, n. 74 e successive modifiche e

- che non è stata iniziata l'azione penale ai sensi dell'articolo 405 c.p.p. per delitti aggravati ai sensi dell'articolo 7 del decreto legge 13 maggio 1991, n. 152, convertito dalla legge 12 luglio 1991, n. 203 (Provvedimenti urgenti in tema di lotta alla criminalità organizzata e di trasparenza e buon andamento dell'attività amministrativa). Di sicuro interesse è poi la dichiarazione di cui alla successiva lettera c), inerente l'assenza di sentenze di condanna e di misure cautelari per gli illeciti amministrativi dipendenti dai reati di cui al decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231.

Vedremo quale sarà l'impatto del regolamento sull'operatività delle imprese, la cui "virtuosità" potrà costituire un importante fattore discriminante in relazione all'accesso ai finanziamenti della Pa e al mercato del credito, oggi particolarmente selettivo.

Avv. Andrea Maura
a.maura@legalgrounds.eu
www.legalgrounds.eu



COMPAGNIE

Al via Solunion, la jv tra Euler Hermes e Mapfre

Operativa già da gennaio 2013

Sappiamo il nome e anche dove muoverà i primi passi. La nuova *joint-venture* di assicurazione crediti, detenuta in misura paritetica da **Euler Hermes**, gruppo **Allianz** e **Mapfre**, la maggior compagnia spagnola, si chiamerà **Solunion** e sarà operativa già da inizio 2013 in Spagna e Argentina; mentre per il lancio in Cile, Colombia e Messico, si dovrà attendere il via libera delle rispettive autorità di regolamentazione. Il suo compito, ha chiarito **Wilfried Verstraete**, presidente del *directoire* di Euler Hermes, sarà quello di sostenere i clienti "nei loro progetti verso una crescita redditizia e durevole, rafforzando ulteriormente la qualità dei nostri servizi e la copertura del rischio commerciale in questi mercati chiave".

Pedine in movimento

Per quanto riguarda le cariche societarie di Solunion, quella di ad andrà a Fernando Pérez Serrabona, attuale direttore generale di Mapfre Caución y Crédito. Quest'ultimo sarà coadiuvato da quattro amministratori delegati locali: Pascal Personne in Spagna, Juan Antonio Garcia Serrano in Argentina e Cile, Alejandro Miguel Santamaria in Colombia e Jörg-Uwe Lerch in Messico. Di questi, Personne e Lerch fanno parte di Euler Hermes, il primo in qualità di direttore commerciale per la regione Paesi del Mediterraneo, Africa e Medio Oriente di Euler Hermes; mentre il secondo è l'amministratore delegato del gruppo per l'America Latina. Di contro, Juan Antonio García Serrano è l'attuale direttore tecnico della Regione Nord di Mapfre; e Alejandro Miguel Santamaria Caicedo è l'amministratore delegato di Credisegura, filiale colombiana del gruppo spagnolo.

Esperienza e distribuzione

"Solunion rappresenta un impegno forte e ambizioso verso quelle imprese che da anni ci concedono la loro fiducia - conferma **Antonio Huertas**, ad della compagnia spagnola. La solidità dei nostri due gruppi conferisce a Solunion una posizione privilegiata". A partire dal prossimo anno, la nuova realtà sarà in grado di proporre soluzioni di gestione del rischio commerciale a imprese di qualunque dimensione coniugando e rafforzando i punti di forza dei due soci: l'esperienza e la caratura mondiale di Euler Hermes nell'assicurazione crediti e la ricca rete di distribuzione di Mapfre sui cinque mercati target.

D.P.



PRODOTTI

Easy plan, il nuovo piano di accumulo di Axa Assicurazioni

**Protezione e risparmio attraverso investimenti contenuti
e la possibilità di scegliere tra fondi con differenti livelli di rischio**

Per rispondere alle istanze dei risparmiatori che vogliono conciliare le opportunità di guadagno con l'esigenza di proteggere il capitale investito, **Axa Assicurazioni** ha studiato un nuovo piano di accumulo multiramo. Si chiama *Easy plan* e offre l'opportunità di costruirsi un proprio capitale attraverso versamenti periodici di importo minimo pari a 75 euro. Si tratta di un prodotto flessibile che riduce il rischio perché, distribuendo l'investimento negli anni e in piccole rate, consente di sfruttare le differenti condizioni di mercato, di volta in volta favorevoli e sfavorevoli, acquistando un maggior numero di quote da utilizzare nei momenti di rialzo.

"In un contesto finanziario complesso e imprevedibile come quello attuale - sottolinea **Armando Ponzini**, direttore Tecnica e Offerta della compagnia - è determinante proporre soluzioni comprensibili, alla portata di tutti e che offrano allo stesso tempo un'opportunità di rendimento nel medio lungo termine. Il nostro compito è quello di promuovere una cultura della protezione e del risparmio e supportare il cliente, attraverso una rete commerciale professionale e preparata, nella scelta delle soluzioni più idonee alle sue esigenze".

Con *Easy Plan*, Axa offre la possibilità di una gestione flessibile e personalizzata al risparmiatore, permettendogli di scegliere dove allocare il premio fra tre differenti fondi: la Gestione Separata Gestiriv, che coniuga esigenze di sicurezza e rendimento alla garanzia del capitale investito e i due fondi assicurativi interni *unit linked*. Il primo, *Easy Plan Obbligazionario Dinamico*, investe principalmente in obbligazioni e in piccola parte in azioni di Paesi emergenti; il secondo, *Easy Plan Azionario High Dividend*, investe in modo preponderante in azioni di società che distribuiscono dividendi superiori alla media di mercato. Unica clausola è che le somme investite nei fondi *unit linked* dovranno essere almeno pari al 40% del premio versato. In ogni momento, e senza alcun costo, è possibile passare da un fondo all'altro, e aumentare o diminuire l'importo dei premi. Questo per quanto riguarda l'investimento, sul versante della protezione invece Axa riserva ai propri clienti l'innovativa clausola *stop loss option*, che prevede in caso di performance negativa della componente unit pari o superiore al 20%, la facoltà di effettuare un passaggio totale al fondo Gestiriv.

Infine, *Easy Plan* alla scadenza, del piano premia la fedeltà del sottoscrittore con un bonus del 3% del totale dei premi versati, pari alla somma dei caricamenti applicati negli anni.

D.P.

COMUNICAZIONE

Le parole che racchiudono segnali

Amo le persone. Ogni giorno è per me una conferma di quanto sia bello incontrare e conoscere nuove persone. Tutti hanno qualcosa da insegnarti, tutti ti trasmettono positività. Le persone sanno con pochissime parole darti una carica incredibile.

Michela, una mia nuova amica conosciuta per fatti esclusivamente professionali, ha risposto a una mia mail nella quale mi scusavo per aver fatto un gesto di saluto che normalmente si riserva ad amici, nonostante fosse la prima volta che la incontravo. Riporto solo l'ultima delle frasi in essa contenute: "Ieri sera mi sono letta tutto il tuo libro mentre i bambini giocavano con l'Albero di Natale... sei forte!!!"

Leggete con attenzione il messaggio e quello che contiene (io le avevo portato in omaggio il mio libro *Sono stato licenziato*):

- *ieri sera*, momento di tranquillità e quindi importanza del gesto;

- *mi sono letta tutto il tuo libro mentre i bambini giocavano con l'Albero di Natale*, rafforza il principio di un ambiente gioioso, piacevole e "caldo" (già il termine "tuo" è pieno di calore umano e "tutto" rappresenta quasi un desiderio di giungere alla fine, dimostra interesse per quello che si legge);

- ed ecco la chiosa finale: *sei forte!!!* L'uso della parola forza seguita da ben tre punti esclamativi da a tutta la frase un apprezzamento sincero e totale di quanto ha provato ieri nel leggere il mio libro.

Ecco perché dico che c'è sempre da imparare dagli altri. Michela mi ha insegnato quanto in una frase di sole 20 parole si possano racchiudere tali e tanti segnali di stima, approvazione, benessere, gioia, simpatia, curiosità, famiglia, serenità, calore.

Michela mi ha insegnato come sia bello e facile trovare interesse in incontri professionali e casuali, ricambiando un gesto di una normalità sconvolgente, con delle non buttate lì per caso, ma derivanti da una spontanea ricerca della giusta terminologia per esprimere sensazioni personali.

Vale la pena sempre di approfondire quanto ci viene scritto o detto, perché tutti noi mettiamo in quel che diciamo, o scriviamo, il sale della nostra vita, sia in abbondanza (positività) che in totale assenza (negatività).

Grazie Michela, per quanto hai voluto insegnarmi ieri.

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