



PRIMO PIANO

L'Ania interviene sul finanziamento alle infrastrutture

Per stimolare le imprese di assicurazioni a investire nelle opere pubbliche è necessario convincere i risparmiatori ad avere un orizzonte di investimento a lungo termine. A dirlo è Dario Focarelli, direttore generale dell'Ania, nell'ambito del convegno organizzato da Dexia Crediop dedicato al finanziamento delle infrastrutture. Secondo Focarelli, per considerare le assicurazioni investitori in opere pubbliche "si devono compiere alcuni passaggi" e in particolare occorre da un lato rivedere le regole di solvibilità attualmente in discussione in Europa e dall'altro creare in Italia "le condizioni per far investire il risparmio più a lungo termine, in parte rinunciando alla liquidità". Quest'ultimo aspetto nello specifico, ha sottolineato il direttore dell'Ania, non può essere disgiunto da provvedimenti volti a garantire "un vantaggio fiscale che sia in grado di compensare l'incertezza" per i risparmiatori.

Nel corso del convegno è stato affrontato anche il tema dei project bond. "Sia le assicurazioni che i fondi pensione - ha precisato Andrea Ripa di Meana, amministratore delegato di Garanzia Italia Confidi - per ora sembrano vedere in questi strumenti più problemi che vantaggi. Per non lasciare il mercato senza acquirenti dei bond e non vanificare lo sforzo normativo del governo, ha quindi concluso Andrea Ripa di Meana, serve un nuovo soggetto finanziario: un Fondo di Debito per le Infrastrutture, che investa non nel capitale ma nel debito delle società".

D.P.

INTERMEDIARI

Un nuovo disegno per la distribuzione della Grande Unipol

Le sollecitazioni europee e il decreto Sviluppo bis sono stimoli che da soli basterebbero per un ripensamento complessivo del ruolo delle reti agenziali e con esso di una possibile selezione dei punti vendita delle compagnie.

Se a ciò aggiungiamo la complessità della fusione tra **Fondiarìa Sai** e **Unipol**, con il gran numero di agenzie distribuite sul territorio, si comprende perfettamente lo spaesamento degli agenti del gruppo. **Jean François Mossino**, presidente del gruppo agenti **Sai**, assomma una serie di responsabilità la cui gestione risulta molto complessa, ma oggi quanto mai necessaria.



Jean François Mossino, presidente gruppo agenti Sai

Parliamo di due aspetti fondamentali del mondo agenziale italiano oggi: la fusione delle reti Fondiarìa e Sai che vanno ad aggiungersi a quelle del gruppo Unipol: come descriverebbe la situazione degli agenti Sai e Fondiarìa?

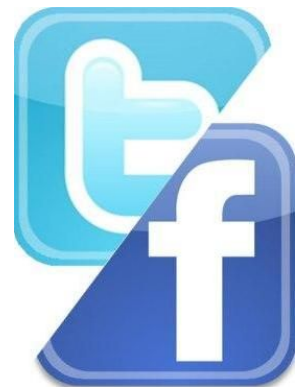
La realtà degli agenti Fondiarìa e Sai è la stessa di quella degli altri intermediari assicurativi e agenti in Italia, che devono fare i conti con una fase di trasformazione della distribuzione assicurativa, voluta in parte dal legislatore europeo e in parte dal legislatore italiano - ad esempio attraverso il decreto Sviluppo Bis - e con un'utenza che cambia, indipendentemente dagli stimoli che fornisce la legislazione. Per quanto riguarda Fondiarìa Sai, si consideri che si tratta di una compagnia leader nel settore auto che, con l'acquisizione da parte di Unipol, lo sta diventando anche nei rami danni. Una realtà forte ma vulnerabile, perché per la legge di mercato è normale che i leader nelle fasi di evoluzione e trasformazione siano più attaccabili di altri. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Adiconsum, il Governo doveva osare di più

Parziali e inadeguate le norme sulla lotta alle frodi assicurative, condivise invece quelle sulla concorrenza, in particolare per quanto riguarda l'abolizione del tacito rinnovo, l'obbligo di presentare una polizza-base con criteri comuni e quindi facilmente confrontabili dagli utenti, e la presenza di aree riservate ai consumatori sui portali web delle compagnie per pagamenti, rinnovi e consultazione dei contratti. Questa la posizione che terrà Adiconsum in queste settimane di discussione del decreto Sviluppo bis.

L'associazione ha inoltre chiesto che nella conversione in legge "considerando la grave situazione del Paese, siano recuperate anche solo parzialmente le multe comminate dall'Antitrust alle imprese per comportamenti scorretti verso i consumatori per la costituzione di un Fondo paritetico". Per ulteriori approfondimenti collegati qui: <http://bit.ly/PJ48S8>.



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



Come vive la fusione con Unipol? (continua da p. 1)

È un passo che valuto positivamente. Su Unipol ho avuto modo di esprimermi anche in passato, ritengo che abbia saputo distinguersi sul mercato e che porti molti elementi di positività. Nella fusione ci sono certamente delle criticità che penso sapremo affrontare bene, noi rappresentanti degli agenti insieme alla compagnia.

Nel mondo agenziale si percepisce un senso diffuso di preoccupazione per la selezione delle reti, più forte nel caso del gruppo Unipol per il rischio di sovrapposizione: come gestirete questa criticità?

Le direttive che possono arrivare dall'Antitrust sono un ambito che merita di approfondimento, ma non credo potrà essere questo il criterio della selezione. In realtà dobbiamo fare i conti con una selezione che è indipendente dalla fusione con Unipol e che è richiesta dal mercato a tutte le categorie professionali, avvocati, commercialisti o medici. È necessario cambiare il modo di fare il nostro mestiere, lo diciamo da anni e ora bisogna cominciare a farlo. La capacità di evolvere non è un problema esclusivo degli intermediari ma è condiviso dalle compagnie: le reti di agenzia rappresentano un plus per differenziarsi da altri competitori che si stanno affacciando, per questo la soluzione va trovata insieme.

Parliamo dell'accordo tra agenti e compagnia Unipol basato su provvigioni flessibili: perché per gli agenti Fonsai questo modello non è replicabile?

Una parte della rete Fondiaria-Sai ha già un impianto di provvigioni flessibili. Personalmente ho valutato in maniera positiva il patto Unipol ancora prima della nostra fusione, ma va considerato che si tratta di un modello costruito su una realtà consolidata in una decina d'anni di rapporto costruttivo e di fiducia tra rete e compagnia. Prima che si possa replicare in una nuova realtà devono esserci presupposti simili, e sono convinto ci saranno gli elementi per farlo.

Quali richieste vorrebbe fare oggi al direttore generale di Unipol, Franco Ellena?

La prima richiesta riguarda l'urgenza di dare dimostrazione tangibile alla rete Fonsai di quali sono le nuove politiche assuntive. Stiamo uscendo da un momento delicato ed è necessario fare chiarezza su questo tema che impatta fortemente sulla realtà quotidiana. In secondo luogo ci sono aspetti da mettere a punto per gli accordi economici integrativi che vanno a scadere. Da ultimo è necessario confrontarsi su cosa possiamo realizzare in un piano a tre anni.

Si ha l'impressione che il cambiamento abbia contribuito a unire le reti Fondiaria e Sai e le due del gruppo Unipol: come vi ponete nei confronti dell'universo agenti Unipol?

Ci siamo posti in modo aperto: se la compagnia ci considera come una sola rete è importante che ci si ponga allo stesso modo ma con le dovute gradualità e nel rispetto delle culture. Sotto questo aspetto siamo fortunati perché il dialogo con i colleghi del gruppo Unipol era già attivo prima della fusione. Abbiamo iniziato un percorso insieme e a metà ottobre ci siamo confrontati tra rappresentanze dei quattro gruppi: abbiamo convenuto che questo è un percorso che possiamo fare insieme, nel rispetto delle specificità di ognuno e con i tempi utili a costruire una realtà. Più che creare un unico gruppo, è importante lavorare sull'unità di intenti, capire come supportarci gli uni gli altri e come possiamo risolvere i problemi comuni.

La presenza di agenzie Unipol e Fonsai è molto capillare: se dovesse in futuro accadere di dover accorpate su uno stesso territorio due unità del gruppo, cosa potrà succedere e come potrete gestire la situazione di sovrapposizione territoriale?

Viviamo già questa situazione: FondiariaSai, è l'unione di due reti molto importati, così come Unipol si è fusa con Aurora e questo non ha comportato per forza degli accorpamenti. Al di là della questione Antitrust, ritengo che prima di arrivare alla fase di accorpamento vada fatto un percorso di sistema: la razionalizzazione dei punti vendita è la risposta necessaria alla strategia commerciale e ai modelli organizzativi del gruppo. È un lavoro che va portato avanti insieme tra gruppo agenti e compagnia, anche nell'interesse degli azionisti.

Abbiamo visto le novità relative al decreto Sviluppo bis, gli entusiasmi iniziali da parte di alcuni e di prudenza di altri rappresentanti dell'intermediazione. Cosa sarebbe utile fare oggi per gli agenti?

È una risposta che da solo non sono in grado di dare. All'interno di Sna e con Unapass siamo d'accordo, unendo tutte le rappresentanze degli agenti e dei gruppi agenti, di fare un'analisi approfondita di cos'è contenuto nel decreto Sviluppo bis, di quali conseguenze possono avere a regime le tante novità e quindi quali tipi di emendamenti proporre. A caldo direi che del decreto vanno valutate le conseguenze dell'apertura alla collaborazione tra intermediari, per capire cosa comporterà tra due-tre anni, quando sarà praticata sull'intero mercato. Vorrei poi porre attenzione ad altri argomenti di cui si parla poco: la determinazione dello standard minimo per la Rc auto è un'iniziativa lodevole perché il consumatore è in grado di effettuare il confronto effettivo sulla base del prezzo. Oltre a ciò, penso che sia positivo garantire l'accesso web del consumatore alla compagnia per consultare propria posizione, per effettuare operazioni amministrative come il pagamento del premio di polizza, o la sospensione, o il cambio di veicoli su base standard di polizza. In un'Italia che pensa alla dematerializzazione del certificato di contrassegno e in cui la metà dei correntisti bancari utilizza l'home banking, l'accesso web può comportare un'evoluzione fondamentale per l'attività dell'agenzia e anche della compagnia. E' necessario attrezzarsi, andare controcorrente sarebbe un'iniziativa sbagliata, capire come compagnie e agenzie possono organizzarsi in maniera diversa per dare un servizio con un valore aggiunto, percepito dal consumatore come un elemento fondamentale di garanzia in più.

Maria Moro



COMPAGNIE

Generali, utile netto dei nove mesi a 1,1 miliardi di euro in crescita del 37,3%

Il 14 gennaio 2013 a Londra il Leone di Trieste presenterà il nuovo piano. Al momento nessun cambiamento negli accordi con Ppf

Performance di qualità per **Generali** nei primi nove mesi dell'anno. Numeri molto positivi per gli utili, il risultato operativo complessivo e il Solvency I che ha beneficiato della definizione della cessione dell'israeliana Migdal. Il gruppo ceo **Mario Greco** ha confermato anche i target per fine anno, nutrendo estrema fiducia per il loro raggiungimento. Il nuovo piano di Generali verrà inoltre presentato a Londra il 14 gennaio 2013, ha annunciato il ceo del Leone, rispondendo agli analisti in *conference call*. Greco ha parlato di una **strategic review** del business della compagnia. Una road map di lungo periodo, che comprenderà le strategie di investimento, di raggiungimento degli utili e di rafforzamento del capitale.

Il nuovo cfo **Alberto Minali** ha precisato comunque che non ci sono al momento cambiamenti negli accordi tra Generali e **Ppf**, riguardo alla *put option* che potrà esercitare Petr Kellner il finanziere ceco partner di Generali nella holding. Proprio in questa settimana si era parlato della possibilità di Kellner di vendere l'opzione prima del 2014 a causa del downgrade di Moody's su Generali. Il taglio del rating "non dà a Ppf - ha precisato Minali - un diritto automatico di esercitare la put prima che venga a scadenza, nel 2014"

Al settembre 2012 l'**utile netto** della compagnia di Trieste ha raggiunto **1,1 miliardi di euro**, con un balzo del **+37,3%** rispetto allo stesso periodo del 2011, quando i profitti netti si fermavano a 825 milioni. Un incremento soprattutto dovuto alla buona performance della produzione del settore vita e quindi del relativo risultato operativo. C'è anche da considerare che sul bilancio 2011 hanno pesato le ingenti svalutazioni dei titoli di Stato dei Paesi pigs in portafoglio.

La raccolta premi totale si è attestata a 51 miliardi di euro (+1,8%) rispetto ai 50,9 miliardi dei primi nove mesi del 2011. La spinta maggiore è arrivata dal ramo danni con una crescita del 4,7% a 17,4 miliardi contro i 16,9 del 2011. Il risultato in Italia ha visto però una flessione dello 0,2%, mentre in Francia (+1,6%), in Germania (+7,5%) e nella media dei Paesi Cee (+8,4%) la crescita è stata più sostenuta. Il settore vita è cresciuto minimamente dello 0,4% a 33,5 miliardi. La raccolta netta vita è a 1,1 miliardi, e tornata positiva rispetto alla prima metà dell'anno, che la vedeva cedere di 378 milioni.



Mario Greco, group ceo di Generali

Ma ci sono altri numeri che Generali può vantare in questi primi nove mesi. Il **risultato operativo complessivo** è cresciuto del **9,4%** a **3,2 miliardi**, contro i 3,1 dello stesso periodo del 2011. Il salto di qualità è stato fatto nel terzo trimestre (+43%), nonostante, fanno sapere da Trieste, "gli effetti delle politiche di *derisking*, messe in atto con il nuovo anno, volte a ridurre l'esposizione crossborder ai titoli di Stato". Il risultato operativo del vita si attesta a 2,1 miliardi di euro (+16,5%), rispetto all'1,9 miliardi dello stesso periodo del 2011. Per quanto riguarda il danni, il risultato operativo si ferma a 1,1 miliardi, in calo del 4,3%, contro l'1,2 miliardi del 2011. Sul dato hanno pesato ovviamente le catastrofi naturali (ultima il terremoto in Emilia del maggio e giugno scorso) per 311 milioni (96 milioni sui primi nove mesi del 2011). Il **combined ratio** è stabile a 96,6% nonostante l'impatto degli eventi catastrofali.

Il Leone ha registrato inoltre a fine settembre un patrimonio netto in crescita del 24,1% a 19,2 miliardi, contro i 15,5 di fine 2011. L'indice di solvibilità **Solvency I** è ampiamente migliorato, attestandosi a fine ottobre al **145%**, dal 130% di fine giugno. Si diceva della cessione della compagnia israeliana Migdal: questa ha contribuito per il 2,3% al dato di Solvency I.

"Siamo fiduciosi - ha commentato il ceo Mario Greco - di raggiungere un risultato operativo di fine anno superiore ai quattro miliardi di euro, in linea con il target annunciato". La pensano così anche gli analisti che concordano con il management della compagnia assegnando una forchetta tra 3,9 e 4,5 miliardi per il risultato operativo.

Infine nel cda che si è svolto ieri per l'approvazione dei conti, **Sergio Balbinot**, nuovo chief insurance officer, ha formalizzato le proprie dimissioni da consigliere, da amministratore delegato e componente del comitato esecutivo. *Ulteriori approfondimenti sulla conference call sono disponibili su www.insurancetrade.it al link <http://bit.ly/TePf8t>.*

Fabrizio Aurilia





NORMATIVA

Il contenzioso civile, la Corte Costituzionale e la mediazione: uno stop definitivo?

L'obbligatorietà è rimessa in gioco, ma la necessità di risolvere i problemi dei Tribunali sovraccarichi potrebbe passare per un sistema di vantaggi a favore di chi ricorre alla mediazione



Dopo il recente comunicato della Consulta del 24 ottobre scorso, con il quale quest'ultima ha reso noto di aver dichiarato l'illegittimità costituzionale, per eccesso di delega legislativa, del **d.lgs. 4 marzo 2010, n.28**, nella parte in cui ha previsto il carattere obbligatorio della mediazione, abbiamo assistito a numerose e opposte reazioni da parte dei vari soggetti coinvolti.

A prescindere dal contenuto di tali reazioni e cercando di andare al di là della valutazione della norma oggetto della dichiarazione di illegittimità costituzionale, non si può ignorare come una soluzione dell'ormai inaccettabile problema dell'"intasamento" dei tribunali civili vada comunque studiato e attuato. In gioco vi sono la tutela dei diritti dei cittadini e la competitività del sistema Paese Italia.

Premesso che un esame più puntuale della materia potrà essere fatto solo una volta che si conosceranno le motivazioni del provvedimento del Supremo Collegio, è pur vero che allo stato dei fatti possono aprirsi una serie di scenari, non tutti necessariamente legati all'obbligatorietà del rimedio, quale strumento per garantirne il successo e più in generale il raggiungimento dell'obiettivo finale che il legislatore del 2010 si era prefissato, ovvero quello della deflazione del contenzioso civile.

Un'ipotesi di lavoro, senza con ciò voler per forza scagliarsi contro la soluzione dell'obbligatorietà, potrebbe essere quello di rendere, nei fatti, più competitivo il ricorso alla mediazione finalizzato alla conciliazione nei confronti del ricorso all'Autorità Giudiziaria, soprattutto in relazione a determinate tipologie di controversie.

Senza pretese di onniscienza e lungi dal voler proporre rimedi taumaturgici, sarebbe utile, anche nello scenario attuale, potenziare la strategia di comunicazione, in modo da rendere realmente conoscibile la possibilità di avvalersi dei sistemi alternativi di soluzione delle controversie ed i vantaggi connessi alle stesse, magari rendendoli più attraenti (ad esempio aumento dei vantaggi in termini di credito di imposta).

Vedremo quali saranno gli sviluppi futuri, registrando per ora che nell'ambito della dialettica post comunicato della Consulta ci sono già stati, tra l'altro, alcuni emendamenti alla legge di stabilità, volti a reintrodurre immediatamente la mediazione obbligatoria.

*Avv. Andrea Maura
andreamaura@yahoo.it*

TECNOLOGIE

Lloyd's, nuova piattaforma IT per la gestione dei sinistri

Xchanging fornirà la struttura in tre tranche da marzo a maggio 2013

Xchanging, azienda di IT specializzata in gestione dei processi di business e approvvigionamento, si è aggiudicata il contratto per la fornitura del software di *claim reporting* dei **Lloyd's**. Il sistema sarà consegnato in tre tranche tra marzo e maggio 2013.

La società internazionale con base nel Regno Unito svilupperà un ambiente online formato da dieci piattaforme (*dashboard*) che consentiranno ai Lloyd's e ai propri broker di avere sempre a disposizione le informazioni coerenti con gli standard di mercato per la gestione dei sinistri. Tutti i dati interni potranno essere confrontati con i principali indicatori di performance rispetto al mercato di riferimento. I dieci *dashboard* raccoglieranno e combineranno on line tutte le rilevazioni che sono attualmente contenute nelle banche dati sinistri e nel database elettronico *Class*, cioè la piattaforma di gestioni del mercato sinistri Lloyd's.

Il market sponsor dell'operazione è il gruppo **Canopus**. **Mike East**, direttore operazioni Canopus ha spinto molto sulla necessità e sull'importanza di un rinnovato sistema. "Questo è un altro passo importante - ha detto - per migliorare ulteriormente il *claim reporting* dei Lloyd's. Il nuovo processo contribuirà a rendere più sicuro il mercato Lloyd's, perché l'accesso alle informazioni sarà più chiara, tempestiva e sempre aderente alle novità di settore. Questo significa che avremo le informazioni di cui abbiamo bisogno e, cosa altrettanto importante, quando ne avremo bisogno".

Per Xchanging si tratta di un contratto importante proprio per la vastità del mercato dei Lloyd's. Non è ancora stato rivelato l'importo economico dell'accordo. "Siamo lieti di annunciare questo contratto - ha commentato **Geoff Kennard**, direttore dei servizi elettronici di Xchanging - e di continuare a lavorare con questo mercato nella fornitura di sofisticate piattaforme di gestione sinistri in tempo reale. Il livello di dettaglio che questo sistema è in grado di fornire sosterrà i Lloyd's nel consolidamento della posizione di centro specialistico per l'assicurazione e la riassicurazione".

F.A.