



EDITORIALE

Giovani talenti, non solo all'estero

Si sa, i giovani, con diploma o laurea, non trovano sbocchi di lavoro nel nostro Paese. Al di là della mancanza di nuovi progetti per il futuro, assistiamo oggi alla fuga di giovani talenti, come già accaduto in passato a tanti "cervelli italiani".

Ma non solo. Sembrerebbe in crescita il numero di operai, camerieri o muratori che, come in tempi molto lontani ma tristemente noti, hanno abbandonato l'Italia per cercare miglior fortuna. Meno triste sarebbe la notizia se si fosse accettata l'idea di politiche del lavoro condivise a livello europeo. Con la globalizzazione non dovrebbe cioè preoccupare la tendenza alla mobilità interna in ambito europeo.

Ma le spinte ai nazionalismi, e non solo, colorano la realtà di tinte diverse. Lodevole è pertanto l'azione di qualche associazione del settore assicurativo che, proprio in momenti difficili come gli attuali, si prodiga per sostenere i giovani, i quali, ambendo ad accrescere le proprie competenze, vengono stimolati a cogliere e mutuare in Italia quanto di meglio accade all'estero. Il sostegno dell'associazione spazia dalla possibilità di utilizzare un network di relazioni dedicato e utile a chi fa fatica a trovare lavoro, alla formazione, fino all'impegno a creare un tavolo di confronto con le rappresentanze di settore con l'obiettivo di creare nuovi posti di lavoro. E trasformare così in fatti concreti la convinzione che, spesso, dalle difficoltà possano nascere interessanti opportunità.

Maria Rosa Alaggio,
direttore Insurance Magazine
e Insurance Trade
alaggio@insuranceconnect.it

MERCATO

Rallentamento dell'economia globale e crescita delle insolvenze

La crescita mondiale ha perso slancio per colpa della crisi dell'Euro. Il pil è sceso a +0,5% nel secondo trimestre, dopo aver toccato +0,8% nel primo. L'Europa (Italia e Spagna in prima fila) è la spina nel fianco: Euler Hermes prevede una crescita delle insolvenze del +4% nel 2012, e +5% nel 2013

Lavori in corso. Questo è scritto sull'ideale cartello di fronte all'economia globale. I cantieri aperti sono l'Eurozona, di cui ancora non si capisce quando termineranno i lavori; gli Stati Uniti con una crescita attesa al 2,2% per il 2012, ma con tanti se e ma; e le economie emergenti che risentono del commercio e delle vendite al dettaglio nel resto del mondo.

Se la tempesta perfetta è passata, i danni sono ancora da calcolare: "Ci aspettiamo ancora due anni di limbo. Oggi gli indicatori sono in lieve decrescita, e mostrano un rallentamento soft". **Ludovic Subran** è capo economista di **Euler Hermes**, la compagnia di assicurazione del credito del gruppo **Allianz**, e nella presentazione del report sull'economia mondiale sottolinea come la ripresa sia molto disomogenea e condizionata ancora da troppe incognite.

I NUMERI

La crescita globale ha perso slancio nel secondo trimestre, per colpa della crisi dell'Euro. Il pil è sceso a +0,5% nel secondo trimestre, dopo aver toccato +0,8% nel primo. Il risultato è una previsione di crescita dell'economia globale di solo il 2,5% nel 2012 e il 2,8% nel 2013. L'Europa (Italia e Spagna in prima fila) è la spina nel fianco: Euler Hermes prevede una crescita delle insolvenze del +4% a livello globale nel 2012, e +5% nel 2013, spinta dalla crescita del rischio di controparte nel vecchio continente. Nei Paesi del Mediterraneo l'aumento sarà del 20% (Italia +12%, in crescita continua negli ultimi cinque anni) a fronte del dato dell'Eurozona che si attesterà al 14%. A spingere in basso le prospettive sono i dati negativi sulla produzione industriale e quelli sulle vendite al dettaglio. "Nonostante questo però - aggiunge Subran - non siamo alle prese con *credit crunch*, almeno ai livelli del 2009; questo perché il livello di indebitamento delle imprese è più basso, le banche sono più selettive e la domanda è scesa".

HAPPY ENDING?

In questa situazione di sostanziale stallo, in cui gli indicatori segnalano peggioramenti "fisiologici" per i prossimi due anni, ma con la prospettiva di un 2014 diverso, l'Europa resta il crocevia del commercio. Euler Hermes disegna per l'Euro tre scenari: il più probabile vede l'attuarsi di riforme essenziali nei Paesi piigs, un maggiore coordinamento fiscale e un limitato sostegno della Bce. Il secondo scenario (dato al 30%) vede l'uscita della Grecia dall'Eurozona, seguita eventualmente da Spagna e Portogallo, il ricorso agli Eurobond e un maggior coinvolgimento dell'Eurotower. Lo scenario peggiore è la disgregazione dell'Euro (10%). "Le politiche di consolidamento fiscale - spiega il capo economista di Euler Hermes a *Insurance Daily* - congiunte alle misure di austerità sono la chiave per evitare le due peggiori eventualità. Già Efsf (fondo salva Stati) e Esm (meccanismo europeo di stabilità) sono due strumenti operativi per la mutualizzazione del debito, ma gli Eurobond sono possibili solo con una zona dell'Euro ristretta". Subran vede nella ristrutturazione del debito pubblico Greco, dopo l'haircut di quello privato, la prossima mossa: "Per l'Europa, il 'Grexit' costerebbe ancora troppo e d'altra parte, nell'ottica di una sempre maggior integrazione tra gli Stati, è normale che ci siano Paesi produttivi e Paesi che necessitano aiuti: è così anche nell'unione federale degli Stati Uniti. Questa è la forma per ripensare l'Euro". (continua a p.2)



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



Michele Pignotti, capo Mediterraneo, Africa e M.O.

(continua da pag. 1) **L'ITALIA ALLA SFIDA DEI 60 GIORNI**

Il capitolo Italia parte dalle note liete: la bilancia commerciale è in attivo, le esportazioni sono buone. Purtroppo per il Belpaese i segni "più" finiscono qui. La recessione resta pesante per il 2012 a -2,3%, e ancora lieve nel 2013 a -0,7%. Dopo i primi otto mesi del 2012, il numero dei mancati pagamenti nel mercato interno è cresciuto del 30% rispetto allo stesso periodo del 2011, mentre l'importo medio è in leggera decelerazione (-2%), secondo i dati presentati da **Michele Pignotti**, capo della regione Paesi Mediterranei, Africa e Medio Oriente di Euler Hermes. "Nonostante l'incremento dei mancati pagamenti - sottolinea il manager - questi restano decisamente inferiori alla crisi del 2008. Seppur con un trend inferiore, ad agosto, anche il mercato export segna un incremento degli incagli dei pagamenti, registrando la crescita sia della frequenza (+7%) che della severità (+5%)". Negli ultimi mesi ha fatto la comparsa anche un nuovo trend: sempre più aziende extraeuropee richiedono polizze sul commercio verso l'Europa. Uno sorta di inversione della domanda e dell'offerta. "Anche l'Italia non sfugge a questo fenomeno - spiega Pignotti a questo giornale - Dalle zone di mia competenza, per esempio Emirati Arabi, Turchia e Israele c'è una costante richiesta di coperture sull'Italia proprio perché il rischio Paese è percepito molto di più fuori dall'Europa. Questo non vuol dire però che il mercato italiano non sia più appetibile".

Il Belpaese comunque dovrà tarare i propri tempi di pagamento in fretta: entro marzo 2013 va recepita la direttiva europea sui pagamenti entro 60 giorni, ma il governo vorrebbe addirittura fare prima. "L'Italia ha il Dso a 120 giorni: il peggiore in Europa. Noi stiamo guardando ora alla Francia, dove abbiamo adeguato i termini di polizza, rivedendo le tempistiche di copertura. L'esperienza è positiva e non abbiamo ravvisato un incremento della sinistralità.

La direttiva - continua Pignotti - potrà essere un vantaggio soprattutto per le Pmi, l'anello più debole della catena. L'adeguamento della struttura di polizza è stata assorbita in maniera positiva, ma gli impatti in Italia rischiano comunque di essere superiore. E poi c'è da considerare la road map settore per settore. Ma la riduzione dei tempi di pagamento è essenziale per cambiare questa attitudine italiana. Anche perché il 30% dei fallimenti deriva proprio dai mancati pagamenti di terzi".

Le Pmi italiane sono, l'abbiamo detto tante volte, culturalmente refrattarie alle assicurazioni sul credito e carenti nel credit e risk management. Ora però la necessità di protezione si fa quasi indispensabile: i tempi sempre più corti e il deterioramento della solvibilità rischiano di far precipitare i meno attenti. "Se non ora quando? - si chiede il manager - Questo è il momento per fare il salto di qualità nell'assicurazione del credito. In Francia e in Germania i tempi di pagamento sono la metà o meno della metà di quelli italiani, ma la penetrazione dell'assicurazione è doppia. Abbiamo - conclude Pignotti - un livello di arretratezza che in questo campo non ci possiamo più permettere".



Ludovic Subran, capo economista di Euler Hermes

Fabrizio Aurilia

LOSS ADJUSTER

IL FUTURO DELLA PERIZIA

Master in

- Loss adjustment basic - online
- Loss adjustment advanced





RICERCHE

Auto, le risposte degli italiani sulle soluzioni ecocompatibili

Divisi tra favorevoli e contrari al car sharing e alle auto elettriche, il 30% non sa nemmeno quanto inquina la propria vettura

Auto elettriche e car sharing, due soluzioni diverse, ma accomunate dall'aspetto *green*, che ultimamente sono tornate alla ribalta a causa della necessità, sempre più avvertita dai consumatori, di contenere i costi legati all'utilizzo e al mantenimento della propria autovettura.

Con il prezzo dei carburanti che ha già sfondato la quota dei due euro per un litro di benzina, il Centro Studi e Documentazione **Direct Line** ha intervistato gli italiani sul tema delle opzioni di trasporto "alternative". Dalla ricerca emerge che sul fronte auto elettriche quasi la metà del campione sarebbe disposto ad acquistarla solo allo stesso prezzo dell'auto che già possiede, mentre il 22% potrebbe arrivare a spendere fino a mille euro in più. Il 20% invece si dimostra scettico rispetto alla conversione all'elettrico, a causa dei tempi lunghi con cui sarà introdotto su larga scala, e si dichiara "non intenzionato a fare da apripista".

Infine il 9% del campione intervistato ammette che rinunciarebbe addirittura alle vacanze pur di avere un'auto meno inquinante e più economica. Scendendo nel dettaglio, il 45% sostiene che in caso di acquisto vorrebbe dotarsi anche dell'apparecchiatura per la ricarica, il 22% dividerebbe la spesa con un amico o un vicino di casa, mentre il 19% sceglierebbe di risparmiare per poi rivolgersi di volta in volta ai punti di ricarica disponibili. Una quota consistente, pari al 14%, dimostra invece di avere le idee piuttosto confuse in materia.

La seconda voce del sondaggio riguardava invece il car-sharing, ovvero la possibilità di condividere lo stesso mezzo con più persone, una pratica ancora poco diffusa in Italia, ma che incontra il favore del 44% degli intervistati, che però al contempo lamenta la carenza di questa opportunità nella propria zona. Il 21% degli italiani, attento all'ambiente e alle emissioni, ammette di trovarla una bella idea; di opinione diametralmente opposta risulta essere invece il 13% del campione, mentre il 23% è sì favorevole, ma solo a patto di non mettere a disposizione la propria auto.

E se la sostenibilità ambientale e il risparmio energetico sono tematiche ormai all'ordine del giorno, la conoscenza degli italiani su questo fronte si dimostra alquanto scarsa: quasi 3 intervistati su 10 non conoscono nemmeno la classe euro della propria automobile. Dalla ricerca risulta che se il 19% del campione non è certo della classe euro della propria macchina, quasi un italiano su 10 (9%) confessa di ignorarla del tutto.

RISK MANAGEMENT

L'esempio di Pirelli tra catastrofi naturali e crisi economica

Jorge Luzzi, risk manager, garantisce la sicurezza della multinazionale con base in Italia

Da studi pubblicati da *Insurance Daily*, il mercato della riassicurazione nel mondo conferma un trend positivo, benché il 2011 sia stato un anno nerissimo sul fronte delle calamità naturali. Basti ricordare solo i terremoti in Giappone e Nuova Zelanda e le alluvioni in Australia. Anche le aziende italiane con presenza internazionale hanno rischiato di veder compromessi i loro profitti, ma le più accorte hanno resistito bene grazie a un risk management attento alla continuità aziendale anche in momenti di crisi.

Pirelli è una di queste, e **Jorge Luzzi**, risk & insurance manager, nonché managing director della reinsurance captive aziendale, ha spiegato come è possibile mettere in sicurezza 22 siti produttivi in quattro continenti e circa 34.000 dipendenti. "Prima di tutto affidandosi a collaboratori capaci - ha spiegato - che provengono da diverse esperienze professionali con elevate competenze specifiche". Ma le decisioni le prende lui: dall'analisi delle aree di rischio alla metodologia di prevenzione, fino alla scelta delle coperture assicurative. "Dalle nostre statistiche - ha continuato Luzzi - è evidente che l'impatto economico delle calamità naturali è molto più imponente adesso che cinquanta anni fa. Per trasferire il rischio si può ricorrere a polizze all risk, che purtroppo, a volte, sono carenti. Noi chiediamo agli assicuratori di starci vicino perché questo genera fedeltà da parte del cliente".

Altro rischio importante, che in questi giorni sembra attenuarsi, dopo i bazooka monetari usati da Bce e Fed per dare fiducia ai mercati, è la crisi economica. Questa può influire negativamente sul mercato assicurativo sia direttamente che indirettamente: "Nel 2008 - ha ricordato il manager - il problema dei mutui subprime ha coinvolto tanto le banche quanto gli assicuratori: la perdita di capacità degli assicuratori è anche un importante rischio per noi".

Ma lasciando stare le assicurazioni, alleate a volte un po' sorde ai bisogni delle aziende, gestire una catastrofe naturale vuol dire anche avere la responsabilità della vita di migliaia di persone. "Ci sono tanti aspetti del nostro lavoro - ha sottolineato Luzzi - che ci coinvolgono per garantire la sicurezza dei dipendenti e delle loro famiglie. Nel 1999 c'è stato un grave terremoto in Turchia che ha causato a Pirelli perdite per 70 milioni di euro e, ovviamente, è costato la vita a migliaia di persone. "Quasi immediatamente l'azienda - ha concluso il risk manager - ha organizzato una tendopoli per garantire un posto dove dormire ai dipendenti e alle famiglie che avevano perso la casa". Come dire: un po' più che semplice welfare aziendale.



MARKETING

Processo di acquisto, poche regole ma chiare

Una recente ricerca ha dimostrato che di fronte a troppe scelte, chi deve eseguire un compito, per paura di prendere la decisione sbagliata, non agisce.

Tale teoria è stata dimostrata da un esperimento nella grande distribuzione. Sono stati messi in esposizione tre tipologie di marmellata su di un tavolo in un supermercato. Il 40% dei clienti dell'esercizio si sono avvicinati al tavolo e il 30% ha acquistato un barattolo di marmellata.

Contrariamente, quando sul tavolo sono state messe ventiquattro differenti tipologie di marmellata, si sono avvicinati il 60% dei clienti del supermercato, ma solamente il 3% ha acquistato un barattolo.

Tante possibilità di scelta, tanta indecisione. Alla luce di quanto sopra, quindi, le regole devono essere poche e chiare. D'altronde anche ai bambini, che sono come ho avuto modo di dire spesso, una cartina di tornasole per noi adulti (hanno un sistema decisionale molto semplice) prediligono poche istruzioni, semplici e chiare e soprattutto basate su ragionamenti anch'essi semplici e solidi.

Il divario che c'è fra la performance desiderata e quella reale rappresenta il problema, suddivisibile in "problema programmato e problema non programmato".

Il primo è di routine, consueto e da risolvere tramite procedure e pratiche aziendali definite, o in base a esperienze precedenti.

Quello non programmato invece richiede creatività, in quanto non presente nella nostra esperienza.

Possiamo quindi affermare che sostanzialmente esistono due modelli decisionali: Quello razionale e strutturato basato sulla necessità di analisi sistematica di un problema, seguito dalla scelta e dalla realizzazione attraverso tre passi:

- inquadramento del problema;
- raccolta e analisi di informazioni principali;
- analisi di alternative, considerando la probabilità di conseguenze sia negative sia positive per ogni decisione presa.

Quello euristico o a razionalità limitata: con vincoli ambientali, organizzativi e individuali che limitano abbondantemente la libertà decisionale del soggetto rendendo il processo decisionale esclusivamente razionale.

Normalmente in questo modello i decisori hanno troppe o poche informazioni a disposizione per poter decidere al di fuori delle regole e quindi con creatività personale.

Spesso si è in presenza di obiettivi organizzativi contrastanti, che riportano di fatto il processo decisionale a coloro che sono collocati su gradini superiori della scala gerarchica.

Per questo motivo viene ritenuto più valido il primo modello dove la componente "creatività" guida in parte la scelta della soluzione. Generando "soddisfazione" per la decisione presa.

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

CARRIERE

Dario Focarelli assume la direzione generale di Ania

Già chief economist dell'associazione, ha maturato diverse esperienze in ambito internazionale e alla Banca d'Italia

La complessità della congiuntura economica e dell'attuale panorama assicurativo italiano hanno imposto una riflessione attenta - tra l'altro supportata dalla disamina di una società di consulenza - ma alla fine il comitato esecutivo di Ania, ha nominato all'unanimità il suo nuovo direttore generale. È **Dario Focarelli**, dal 2004 direttore Economia e Finanza e chief economist dell'associazione.



Dario Focarelli, nuovo dg di Ania

La proposta avanzata dal presidente Aldo Minucci e dai vicepresidenti Carlo Acutis e Maria Bianca Farina, si legge in una nota, "trova fondamento nella convinzione che la sua profonda conoscenza dei temi assicurativi ed economici, nazionali e internazionali, la riconosciuta capacità di interlocuzione con le istituzioni e le authorities, le capacità manageriali consolidate nella Banca d'Italia e nell'Ania, possano garantire all'Associazione e all'industria assicurativa competenza tecnica e capacità organizzativa e progettuale".

Focarelli, romano di 51 anni, prima di approdare in Ania, tra il 1987 e il 2003 si è occupato di ricerca e analisi congiunturale sul mercato finanziario, le banche e le assicurazioni presso il Servizio Studi della Banca d'Italia. Ha inoltre ricoperto numerosi incarichi negli organismi internazionali, nello specifico è membro dell'Economics and Finance Committee del Cea, ora Insurance Europe; dal 2011 è membro del comitato scientifico dell'EsrB (il comitato europeo per la vigilanza sul rischio sistemico presieduto dal presidente della Bce); e tra il 2004 e il 2008 è stato membro del panel consultivo del Ceiosp e dello stakeholder group di Eiopa. Dal 2010 insegna Gestione e Finanza delle imprese di assicurazione presso l'università La Sapienza di Roma; dal 2006 è Adjunct Professor presso la Tanaka Business School, Imperial College di Londra.

D.P.