



PRIMO PIANO

Unipol-Fonsai, il peso è sulle banche

ieri si è chiuso l'aumento complessivo di 2,2 miliardi di euro di Unipol e Fonsai. Complessivamente il mercato ha assorbito poco meno dell'80% delle due ricapitalizzazioni. L'asta per l'inoptato si è chiusa non bene: sono 457 i milioni che rimangono sulle spalle delle banche del consorzio di garanzia guidato da Mediobanca e Unicredit. Tanti, forse troppi, dicono gli analisti, anche in ottica del futuro prossimo. La partita vera potrebbe però giocarsi a dicembre quando Mediobanca sarà costretta a cedere la sua quota per i noti rilievi dell'Antitrust: a quel punto si vedrà chi alla Grande Unipol ci crede veramente. C'è anche chi ha sostenuto che l'aver venduto i diritti di opzione di Fonsai a prezzi di saldo sia stato un modo per far crescere l'inoptato che le banche dovranno accollarsi e togliere di mezzo eventuali altri investitori: una distorsione, l'ennesima, del mercato. Insomma Unipol e Fonsai non trovano pace e difficilmente la troveranno finché il capitalismo italiano resterà così bloccato da relazioni, partecipazioni incrociate e diritti di veto più o meno espliciti.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Riassicurazione, prospettive dopo un catastrofico 2011

Il mercato italiano è uno dei più importanti a livello europeo per i riassicuratori. Nel resto del mondo nuovi strumenti, compresi cat bond multirischio, risponderanno alla domanda degli investitori

Le imprese di assicurazione italiane nel 2011 hanno macinato 115 miliardi di premi complessivi, divisi tra i circa 75 del settore Vita e i 40 scarsi del Danni. Come potrà il comparto far lievitare questo dato che, rispetto al 2010, ha registrato un'imponente flessione del 12%? La congiuntura economica, lo ribadiamo, è più che critica, ma il governo Monti sembra ben avviato a ridurre in misura significativa il rapporto deficit/pil: l'obiettivo attuale per il 2012 è l'1,7%, in calo, quindi, se confrontato al 3,9% del 2011.



Ma l'austerità finanziaria peserà su uno scenario di per sé già recessivo. Il ritorno alla crescita, tanto evocata, potrebbe avvenire entro il 2013, quando il pil italiano potrebbe riaffacciarsi timidamente sopra l'1%. Entro il 2016 il Paese raggiungerà un dato di sviluppo dell'1,8%, "o un livello addirittura maggiore qualora gli attuali interventi strutturali dovessero essere implementati con successo", secondo il parere del riassicuratore svizzero **Swiss Re** che ha rilasciato lo studio *Il mercato assicurativo italiano: opportunità nella patria del Rinascimento*. Ma appunto tutto sembra dipendere dalla cosiddetta "agenda Monti" e da quanto il tessuto produttivo italiano sarà capace di sfruttarne gli aspetti propulsivi e non solo subire quelli recessivi.

LA RIASSICURAZIONE IN ITALIA

In questo scenario, perlopiù contraddittorio, il mercato della riassicurazione in Italia risulta a un livello relativamente elevato, se confrontato con gli altri Paesi europei. Fino al 2008 i grandi player del settore, la stessa **Swiss Re**, poi **Munich Re** e **Scor** si sono tenuti fuori dall'Italia, operando attraverso società locali. *(continua a p.2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Il nuovo cliente-utente dei social network

Seconda parte della presentazione dell'**Osservatorio Insurance 2.0** a cura di **Macros Consulting** e **Medi**. Sta nascendo un nuovo consumatore che sempre più spesso utilizza nuovi modi per informarsi e interagire con le dinamiche di compravendita.



Il nuovo cliente è in grado di ascoltare più voci contemporaneamente e per questo non si accontenta più del consiglio del proprio agente o del gestore bancario. Il nuovo consumatore è più informato, ma non per questo più consapevole. Compito dell'intermediario sarà quindi entrare nel mondo social, non per vendere, ma per indirizzare e consigliare con autorevolezza attraverso i linguaggi della rete. Per vedere il video su www.insurancetrade.it clicca su questo link <http://bit.ly/PdLehr> o utilizza il codice con smatphone o tablet.



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



(continua da p. 1) Successivamente hanno preferito entrare fisicamente nel Paese attraverso uffici di rappresentanza, come hanno fatto anche la spagnola **Mapfre Re**, **Rga** e **Gen Re**.

Per quanto riguarda i premi del ramo **Danni**, parlando quindi delle società domiciliate in Italia, il totale delle cessioni alla riassicurazione è ammontato nel 2010 a **3,8 miliardi** di euro, a fronte di una raccolta dell'assicurazione diretta di oltre 32 miliardi. "Escludendo le cessioni infragruppo - precisa Swiss Re - si stima che circa 2,5 miliardi siano stati riassicurati attraverso il libero mercato, con un conseguente **tasso di cessione** pari a circa il **7%**".



Le cose cambiano nel Vita, dove solo una piccola parte dei premi risulta riassicurabile. Il settore nel 2010 aveva totalizzato 90 miliardi di premi sottoscritti, di cui la maggior parte erano risparmi, che tradizionalmente non vengono riassicurati. Secondo i calcoli di Swiss Re, circa **2,2 miliardi** di assicurazioni sulla **vita** sono costituiti invece da premi di rischio, di cui 1,2 miliardi derivano da polizze temporanee individuali e collettive e il resto da coperture accessorie e assicurazioni sanitarie. Il libero mercato della riassicurazione è stimato quindi a circa **800 milioni** di euro, con un tasso di cessione pari ad approssimativamente il **37%**, rispetto a premi di rischio calcolati, come detto, in 2,2 miliardi. Questo è il dato che fa schizzare l'Italia in alto nel ranking europeo.

LA RIASSICURAZIONE NEL MONDO

Del resto il trend del settore riassicurativo mondiale è stabile, nonostante la lunga serie di catastrofi che hanno flagellato molti Paesi nel 2011: a partire da terremoto e tsunami in Giappone per arrivare alle inondazioni in Australia e al terremoto in Nuova Zelanda. E' stata proprio l'agenzia di rating **Fitch**, seguita pochi giorni fa anche da Moody's a prevedere per i prossimi 12-24 mesi (considerato anche l'anno in corso) un **outlook stabile**. Perché? Semplice: la liquidità. Se è vero che i profitti 2011 hanno sofferto, è altrettanto corretto dire che il capitale accumulato dai riassicuratori negli anni precedenti, principalmente attraverso una politica di reinvestimento intelligente degli utili, ha consentito di assorbire bene le perdite. La strategia di *asset management* dei riassicuratori, secondo Fitch, si è rivelata particolarmente adeguata, perché grazie agli investimenti orientati alla qualità, i player del settore stanno resistendo bene alla volatilità del mercato azionario e obbligazionario.

Il mantenimento della stabilità per i riassicuratori dipenderà, come per tutti, dall'andamento dei mercati finanziari. La regola d'oro per il 2013 è comunque sempre la stessa: mantenere adeguato il livello di solvibilità e quindi il "cuscinetto" di capitale, anche curando molto l'aspetto di assunzione dei rischi.



IL MERCATO DEI CAT BOND

Un accenno al mercato dei **cat bond**, i titoli emessi per coprire i rischi riassicurativi delle catastrofi naturali, va fatto per completezza, in conclusione di questa ampia panoramica. Il 2011 è stato un anno di significativa attività e innovazione per questi strumenti, secondo quanto affermano i broker Aon-Benfield e Guy Carpenter. Nel 2011 le emissioni di cat bond sono state 18, per un volume totale di capitale assicurato di 4,6 miliardi di dollari, il 13% in meno rispetto al 2010 (5,3 miliardi di dollari). Nonostante la flessione, la novità sta nell'emissione di prodotti multirischio che coprono diverse tipologie di sinistro.

Infine l'idea che sta circolando attualmente è che gli investitori stiano selezionando con crescente abilità i nuovi rischi, guidando così il mercato a sviluppare strumenti sempre più diversificati e personalizzati, legati ad avvenimenti precedentemente non assicurati.

Fabrizio Aurilia



PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT

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



PRODOTTI

Pagamenti sicuri, anzi assicurati

Axa-Mps ha studiato una polizza ad hoc per la protezione di carte di credito, prepagate e assegni

In Italia ci sono in circolazione 67 milioni di carte di credito, debito o prepagate. Queste ultime in particolare sono in continua ascesa, basti pensare che dal 2009 ad oggi ne sono state emesse 3,5 milioni. Nonostante l'ampia diffusione di mezzi di pagamento alternativi, il contante rimane però lo strumento utilizzato nel 77% delle transazioni superiori ai 100 euro e la motivazione risiederebbe nel timore di frodi susseguenti a furto o smarrimento delle carte. Per rispondere a questa domanda di sicurezza, **Axa-Mps** ha ideato una nuova soluzione, una polizza espressamente dedicata alla loro protezione: si chiama *Axa-Mps Pagamento protetto* e copre le conseguenze finanziarie a carico del cliente derivanti dall'uso fraudolento a seguito di furto o smarrimento dei mezzi di pagamento. La copertura riguarda tutte le carte di credito, le carte prepagate e carte di debito, emesse sia dalle banche del gruppo Montepaschi che da altri istituti emittenti, nonché gli assegni emessi dalle banche del gruppo.

Non solo, dal momento che, usualmente, le carte di credito vengono custodite nel portafoglio e questo in una borsa, Axa-Mps ha pensato di estendere le garanzie al furto o smarrimento di effetti personali avvenuti contestualmente al furto o smarrimento dei mezzi di pagamento. Nello specifico, la polizza offre un rimborso forfettario per il rifacimento dei documenti d'identità; rimborsa le spese telefoniche non autorizzate avvenute nelle 48 ore precedenti al blocco della sim del cellulare; ricerca e invia un fabbro, per poi risarcire le spese sostenute per il rifacimento delle chiavi e della serratura.

Un servizio completo, a cui i sottoscrittori di *Axa-Mps Pagamento Protetto* potranno accedere semplicemente chiamando la centrale operativa, disponibile 24 ore su 24, in Italia e all'estero. Sarà sufficiente registrare preventivamente, su un'area protetta di un sito web dedicato, tutte le carte di pagamento in modo da poterle bloccare immediatamente in caso di necessità. Gli assicurati potranno inoltre registrare nel loro spazio riservato gli estremi dei propri documenti per usufruire del servizio aggiuntivo di avviso scadenza documenti, recapitato via posta direttamente a casa propria.

Infine, la polizza offre ulteriori servizi di prima necessità che possono essere utili in caso di furto o smarrimento dei mezzi di pagamento come l'anticipo delle spese, l'invio di denaro all'estero; o ancora la disponibilità di un'auto sostitutiva gratuita per le prime 24 ore in caso di furto o smarrimento delle chiavi del proprio veicolo, contestuale a quello degli strumenti di pagamento.

Diana Pastarini

NEWS

Francia, boom delle polizze anti-racket già dalle scuole elementari

Coperture specifiche per furti, molestie e aggressioni da parte dei compagni di classe

“Le compagnie di assicurazione si impadroniscono del mercato dell'angoscia scolastica”, a scriverlo uno dei più importanti quotidiani europei, il francese *Le Monde*, per rintuzzare un dibattito che oltralpe è da tempo al centro delle cronache. Da uno studio dell'*Osservatorio internazionale sulla violenza nelle scuole*, condotto nel 2010, è infatti emerso che il 12% dei 12.326 scolari francesi, di elementari e medie, è vittima di molestie fisiche e verbali. Addirittura il 5-6% dei casi registrati è giudicato “grave”, e in questo spaccato sembra farsi largo il fenomeno del racket. Proprio per proteggersi da questa infausta evenienza, sin dai banchi di scuola, alcune compagnie di assicurazione francesi, con l'inizio del nuovo anno scolastico, hanno immesso sul mercato polizze ad hoc per studenti di elementari, medie e superiori. La copertura spazia dal furto di libri, quaderni e zainetto, a quello di cappotti e scarpe da tennis, fino alle aggressioni e molestie subite da parte dei compagni di classe. Risultato? Da giugno a settembre, la compagnia **Matmut**, ha sottoscritto 15 mila nuovi contratti, stipulati dalle famiglie di bambini e ragazzi dai 3 ai 20 anni.

Tuttavia l'avvento delle nuove polizze anti-racket non convince del tutto la Federazione dei genitori, la quale fa notare come, affinché questi strumenti funzionino, sia necessario che i ragazzi si confidino con la famiglia mentre molto spesso, per paura o vergogna, questo non avviene.

Ma se assicurare gli allievi appare una nuova, e forse anche discutibile frontiera, il mercato delle polizze rivolte a insegnanti e dirigenti scolastici ha conosciuto quest'anno, in Francia, uno sviluppo senza precedenti: il Maif (la mutua degli insegnanti transalpini) stima che addirittura il 55% del corpo docente del Paese abbia sottoscritto una copertura contro l'eventualità di aggressioni da parte degli alunni o dei loro genitori.

D.P.



COMUNICAZIONE

Nessuno nasce oratore, tutti lo possono diventare



Se dovete fare una conferenza, l'unione di contesto e obiettivo dovrebbe facilitarvi la scelta del contenuto, ossia sceglierete quell'argomento che risponderà meglio alle domande:

- per quale ragione parlo a quel pubblico?
- cosa voglio ottenere con il mio discorso?

Il contenuto è, per così dire, l'anima del discorso. Su di esso si concentra l'interesse di chi è venuto ad ascoltarci, quindi occhio al contenuto.

Attenzione però alle mani. Quando parlo in pubblico dove metto le mani? Non in tasca, è maleducato. Le braccia incrociate sono una pessima idea: posizione di chiusura totale. Lasciamo libere le mani di seguire il nostro discorso, senza esagerare.

In realtà il trucco migliore è tenere in mano qualcosa, tipo il telecomando del proiettore, una penna, insomma qualcosa che ci rilassi. E' un trucco che io uso anche in situazioni dove devo stringere una mano a una persona che normalmente ha le mani sudate.

Prima di parlare però dovrete sempre fare queste cose:

- controllare l'audio, se non è ottimale si fa fatica a sentire e quindi a seguire;
- evitare di leggere i discorsi, se proprio si deve, metteteci entusiasmo e passione, come se tutto quello che state dicendo è frutto di scoperte eccezionali;
- prendere fiato e guardare il pubblico che si ha di fronte;
- non usare un linguaggio troppo tecnico, intriso di paroloni a volte difficili anche da pronunciare e incomprensibili agli stessi addetti ai lavori;
- non avere fretta.

La paura di parlare in pubblico ci porta a parlare velocemente e a non concludere il nostro discorso in modo esaustivo, pur di terminare il più rapidamente possibile questa tortura. Costruite quindi il vostro discorso punto per punto, chiarendo quelli oscuri con ritmo e tranquillità. Cercate di preparare il gran finale evitando di arrivarci concludendo con una di quelle frasi "ammazza discorso" del tipo: "bene grazie a tutti, io avrei finito."

Il finale deve essere percepito come tale, il finale deve raccogliere l'applauso, quindi: preparatelo, supportatelo.

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

INTERMEDIARI

Sniass presenta l'Rc professionale per gli iscritti

Nuove iniziative per la tutela degli intermediari E

Continua la crescita e l'impegno di **Sniass**, il sindacato nazionale intermediari di assicurazione, che ha preparato una serie di iniziative per tutelare tutti i suoi iscritti, cioè intermediari della sezione E del Rui.

In una lettera a tutti gli aderenti al sindacato il segretario nazionale **Vito Stella**, presenta le novità che in due mesi, dalla sua elezione, l'associazione ha messo a punto. Prima fra tutte una polizza Rc professionale "a primo rischio" che tutela l'intermediario, poi un contratto di fideiussione che l'intermediario E può presentare nei confronti dell'agente A, e che evita, così si legge, "inutili e pericolose forme di garanzia richieste da A".

Gli iscritti allo Sniass inoltre potranno diventare contitolari del trattamento dei dati personali dei loro clienti, grazie a una convenzione per la redazione del Dps privacy. Mentre un corso di formazione in convenzione sarà disponibile con contenuti regolamentari "nuovi e interessanti".

Con queste e altre iniziative Sniass si augura di rimpolpare le fila dei propri iscritti e di avere anche presto il riconoscimento da Isvap, così da poter dialogare alla pari con le altre istituzioni.

F.A.



Maurilio Traetto, presidente Sniass