



EDITORIALE

Il futuro siamo noi

Un video di grande effetto, immagini che raccontano la storia della rinascita del nostro Paese, musica che riempie gli animi e li esorta ad agire. L'Assemblea annuale dell'Ania si è aperta ieri con questo messaggio di speranza, che unisce alla forza della volontà la possibilità di ricostruire, ancora una volta, un futuro migliore per tutti. Perché il futuro siamo noi e le assicurazioni, insieme a noi, continueranno a essere presenti.

Bello il messaggio, meno chiare le prospettive delineate nelle presentazioni che si sono succedute. La collaborazione tra pubblico e privato, da quanto è emerso dal lungo discorso del Ministro Fornero, passa necessariamente da un'equità fatta di sacrifici dei padri per non ricadere troppo sui figli. In ambito sanitario, al di là della "mannaia" in arrivo in termini di aumento dei costi per i cittadini, abbiamo appreso che le assicurazioni potranno giocare un ruolo fondamentale per garantire qualità e servizio in questo ambito. Ma al settore spetta il compito di fare tutto il possibile per organizzare un sistema capace di ridurre le tariffe nell'Rc auto, come ha evidenziato Giancarlo Giannini senza peraltro anticipare nulla sulle possibili evoluzioni in tema del tanto discusso art. 34.

Troppi gli ambiti rimasti in sospeso, tra l'auspicio di una fattiva collaborazione tra Governo e settore assicurativo e l'ennesimo appello dell'Ania affinché si favorisca lo sviluppo delle polizze attraverso concrete e più incisive agevolazioni fiscali.

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

MERCATO

Dopo l'annus horribilis, servono azioni per la ripresa

Lo Stato non è in grado di proteggere tutti da tutti i rischi, ma ha il dovere di fissare regole chiare ed eque. Su questo presupposto si basa l'analisi illustrata nel corso dell'Assemblea annuale dell'Ania dal presidente Aldo Minucci. Che evidenzia quale importante ruolo può essere ricoperto dal settore assicurativo nella costruzione di un nuovo welfare

Un vistoso calo della raccolta premi che sfiora il 12% e una perdita complessiva del settore assicurativo pari a 3,7 miliardi di euro principalmente imputabile alla crisi del ramo Vita. L'annuale relazione del presidente dell'Ania, **Aldo Minucci**, non poteva che aprirsi con una lucida disamina delle dinamiche che attualmente interessano il mondo assicurativo e delle forti connessioni tra questo e la situazione economica nazionale e internazionale. In un contesto recessivo fortemente condizionato dalla crisi del debito, il nostro Pil tra giugno 2011 e marzo 2012, è calato dell'1,7%.



Aldo Minucci, presidente Ania

La riduzione del reddito disponibile, unito a una minor propensione al risparmio da parte delle famiglie e alle criticità del sistema produttivo hanno dunque limitato la domanda di coperture assicurative. "Pur in un contesto difficile - ha sottolineato in apertura Minucci - le compagnie hanno continuato a investire in titoli di Stato e malgrado la forte perdita dell'esercizio, il livello di capitalizzazione delle nostre imprese si è mantenuto ben al di sopra dei requisiti di solvibilità".

Il presidente dell'Associazione nazionale delle imprese assicuratrici, dopo l'annus horribilis 2011, ha prospettato ancora mesi difficili, con una raccolta premi complessiva per il 2012 stimata in calo del 3,3%, ma anche lanciato un messaggio di fiducia sulla scorta del programma di investimenti europei che, ha detto Minucci, "se attuato rapidamente, potrebbe essere un potente acceleratore della ripresa". (continua a p.2)

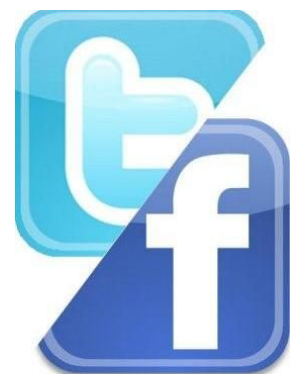
NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Generali collocano bond per 750 milioni di euro

Il colosso triestino delle assicurazioni ha concluso ieri sera un'emissione obbligazionaria a 30 anni, riservata a investitori istituzionali, per un controvalore complessivo pari a 750 milioni di euro. L'operazione è finalizzata al rimborso di un prestito esistente, con scadenza nel 2022, alla prima data call prevista per il prossimo 20 luglio del 2012.

In una nota la compagnia ha sottolineato che, alla data di lancio, la domanda è stata più che doppia rispetto all'offerta e che la data di regolamento è fissata per il prossimo martedì 10 luglio.

In casa **Generali**, il presidente **Gabriele Galateri di Genola**, ha salutato con soddisfazione il successo dell'iniziativa sottolineando come "nell'attuale contesto di volatilità dei mercati finanziari attestati la riconosciuta solidità ed affidabilità del gruppo". Il rendimento del prestito obbligazionario è stato fissato al 10,125%, il rating atteso è pari a BBB- per Fitch; A3 per Moody's e BBB+ per S&P. L'operazione di collocamento è stata gestita da Barclays, Citigroup, Hsbc, Jp Morgan, Mediobanca, Morgan Stanley e Unicredit.



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



I Ministri Elsa Fornero e Corrado Passera



Claudio De Vincenti, sottosegretario allo Sviluppo Economico



Giancarlo Giannini, presidente Isvap

(continua da p.1) Su questo fronte, il presidente Ania ha ricordato come non si possa pensare di uscire dall'attuale impasse "senza qualche forma di reciproca garanzia sui debiti" con la conseguente "ulteriore cessione di sovranità nazionale" e soprattutto con la creazione, finalmente, di "una volontà politica comune dell'Europa, ispirata dal principio della solidarietà e dal rilancio del processo di integrazione".

VERSO UN NUOVO SISTEMA DI WELFARE

"Il vecchio modello di welfare, fondato in larga parte sull'intervento pubblico, è ormai insostenibile", il giudizio di Minucci è netto e soprattutto è finalizzato ancora una volta a rilanciare il ruolo delle assicurazioni nell'ottica di un decisivo scarto in favore di una cooperazione fra pubblico e privato. L'attuazione di questo modello, sottolinea, "richiede la compartecipazione e la responsabilizzazione delle singole persone, delle imprese e delle forze sociali. Anche l'intervento del Ministro Elsa Fornero, con l'analisi dello scenario di crisi con cui l'Italia deve confrontarsi, ha sottolineato nel corso del suo intervento la necessità di garantire equità al sistema di welfare del nostro Paese. Anche se questo significa, necessariamente, penalizzare il presente per non togliere troppo ai giovani e al loro futuro.

"Lo Stato non è in grado di proteggere tutti da tutti i rischi, ha dichiarato Minucci, ha il dovere di fissare regole chiare ed eque, per rendere più efficace e giusto il sistema e ha l'obbligo di proteggere le fasce deboli e incentivare le scelte responsabili dei cittadini".

Se è vero che la nostra spesa sociale, pari al 30% del Pil, è in linea con quella degli altri Paesi europei, si osserva altresì un forte aumento della domanda di risorse per la sanità, l'assistenza, il sostegno alle famiglie, la disoccupazione e "non è pensabile che l'Italia, chiamata nei prossimi anni a ridurre significativamente il suo debito, possa aumentare l'incidenza di queste voci sul bilancio". Per questo Ania rilancia ancora una volta un ruolo da protagonista delle assicurazioni sia nella gestione di un servizio sanitario "complementare, efficiente e mutualistico" sia sul fronte previdenziale, agendo tanto sul piano della corretta informazione dei cittadini quanto su quella della competitività delle proposte. Ma un "cambio di passo" è richiesto anche al Governo in tema di politiche di sviluppo, di investimenti pubblici, per rafforzare un patrimonio infrastrutturale tuttora insufficiente a garantire competitività al sistema produttivo, di lotta all'evasione e di incentivi e agevolazioni fiscali. Il sottosegretario allo Sviluppo Economico, **Claudio De Vincenti**, nel suo intervento all'assemblea ha sottolineato l'importanza di "coinvolgere risorse private e capitali stranieri in progetti di investimento del Paese" e ha invitato le compagnie a impegnare "parte delle loro riserve assicurative in project bond".

ABBASSARE I PREZZI DELL'RC AUTO

In quello che Minucci ha definito "il periodo più critico dal dopoguerra", le compagnie assicurative, ha detto, sono "pronte a ridurre i prezzi della Rc auto, nell'ambito di un'azione congiunta, di sistema, che aggredisca alla radice quelle componenti strutturali che mantengono elevato il costo dei sinistri". Su questo tema non si sono fatte attendere le repliche dell'**Isvap**, il cui presidente **Giancarlo Giannini** ha rilevato come l'Rc auto costituisca il "tallone d'Achille del sistema assicurativo italiano e un freno allo sviluppo di una maggiore interazione dei settori pubblico e privato del welfare". All'Ania viene chiesta un'azione più incisiva nei confronti dei suoi associati sul nodo della riduzione delle tariffe, visto l'aumento del 5,2% della raccolta premi Rc auto. Nel 2011 in effetti l'ammontare complessivo dei premi è stato pari a 17,8 miliardi, ma l'aumento rispetto al 2010, ha chiarito Minucci, è stato determinato "dalla revisione delle tariffe da parte delle compagnie per riequilibrare l'andamento tecnico fortemente negativo che aveva caratterizzato il triennio precedente". Il premio medio è invece aumentato del 5,8% e, dal momento che tra il 2005 e il 2009 la contrazione era stata dell'11,8%, "il prezzo medio della copertura rimane nel 2011 analogo a quello del 2006".

Sul fronte Rc auto, infine, Minucci ha ribadito la posizione nettamente contraria dell'Associazione rispetto al presunto obbligo di offrire polizze abbinate alle scatole nere e alla riduzione automatica del premio assicurativo in assenza di sinistri, precisando l'intenzione di ricorrere alla giustizia amministrativa contro le disposizioni dell'Isvap.

NECESSARIO L'AUMENTO DI INCENTIVI FISCALI

Nel corso della relazione, il presidente di Ania ha affrontato molti altri temi, tra cui quello della responsabilità civile sanitaria e del costo delle polizze in particolare per alcune specializzazioni mediche; e della carenza di coperture assicurative contro i danni provocati da calamità naturali. Su questo, pur rilevando l'importanza del decreto di riforma della Protezione Civile emanato dal Governo, Minucci ha lamentato la mancanza di incentivi "per quei soggetti che volontariamente decidono, con un atto di previdenza, di assicurare la propria abitazione", della detraibilità del premio e della drastica riduzione dell'imposta sullo stesso.



PRODOTTI

Nuova polizza stand alone di Pramerica Life per la copertura di gravi patologie

“Critical Illness Plus” garantisce l’intera liquidazione del capitale a 30 giorni dall’insorgenza della malattia

Infarto miocardico, cancro, ictus cerebro-vascolare, innesto di by-pass aortocoronarico, insufficienza renale e trapianto d’organo: si tratta di sei patologie gravi che richiedono un’assistenza medica specializzata e continua, e che possono impattare in maniera drammatica sulla vita di ogni individuo. Per far fronte da un punto di vista assicurativo a questa casistica, purtroppo abbastanza frequente, **Pramerica Life** ha studiato una copertura *stand alone*, a capitale e a premio annuo costante, che consente all’assicurato di avere rapidamente a disposizione una somma di denaro da destinare alle cure che ritiene più adeguate.

Pramerica Critical Illness Plus è la nuova polizza della compagnia assicurativa ramo vita del gruppo americano Prudential Financial che garantisce la liquidazione di un capitale nel caso in cui l’assicurato venga colpito da una delle sei malattie sopra citate. “Questa nuova configurazione della nostra Critical Illness - ha commentato **Peter Geipel**, amministratore delegato di Pramerica Life - si differenzia per due ragioni: l’età di ingresso dell’assicurato, che arriva a 60 anni, e la natura della soluzione ovvero il fatto che si tratti di una polizza *stand alone* e non di una soluzione complementare, come la maggior parte di quelle attualmente proposte dal mercato”.

Pramerica Critical Illness Plus può essere sottoscritta da tutti coloro che hanno un’età compresa tra i 18 e i 60 anni, prevede che il capitale assicurato si mantenga costante per l’intera durata della polizza e che venga liquidato interamente nel momento in cui viene accertata la presenza di una delle malattie contemplate dalla copertura. Nello specifico, Pramerica Life si impegna ad erogare l’indennizzo entro 30 giorni dal ricevimento della documentazione medica richiesta e, in caso di ictus, a tre mesi dall’insorgenza. Per quanto riguarda i termini di pagamento, sono disponibili diverse soluzioni, con scadenza mensile, trimestrale, semestrale oppure la soluzione unica annuale.

La polizza è distribuita attraverso i Life Planner della compagnia, professionisti specializzati nel settore e costantemente aggiornati, per garantire un’offerta assicurativa personalizzata in base alle differenti esigenze personali e familiari.

D.P.

NEWS

Roberto Laganà è il nuovo direttore generale delle compagnie di Carige

Dopo aver lasciato Groupama, sostituisce l’ad uscente Diego Fumagalli

Roberto Laganà è il nuovo direttore generale delle compagnie del gruppo **Carige**. L’ex vice direttore generale di Groupama, dimissionario il 30 maggio scorso, sostituisce l’amministratore delegato Diego Fumagalli. La nomina di Laganà, si legge nella nota del gruppo Carige, ha “lo scopo di rinnovare e rafforzare il top management



lagana - groupama.jpg

delle compagnie” e di realizzare così “anche nelle società assicurative controllate il modello di governance vigente nel gruppo bancario, quotato, Banca Carige”.

Roberto Laganà è un attuario e ha lavorato presso importanti gruppi assicurativi, ultimo il colosso francese ora in difficoltà finanziaria, Groupama. Laganà, laureato in Scienze statistiche e attuariali, inizia la sua esperienza in Ania per poi passare in Nuova Tirrena, come responsabile della direzione tecnica danni e successivamente in Toro come responsabile della direzione auto e attuarialità danni.

Isvap, Aska Insurance non rientra tra le compagnie abilitate a lavorare in Italia

Anche l’intermediario Brokers Aska Insurance Assicurazioni non risulta conforme alle norme nazionali

L’**Isvap** segnala la commercializzazione di polizze Rc auto false intestate **Aska Insurance**, società che non rientra tra le compagnie autorizzate, o comunque abilitate, all’esercizio dell’attività assicurativa sul territorio italiano.

L’Autorità fa sapere anche che le polizze vengono rilasciate da un intermediario non meglio identificato, che si qualifica come **Brokers Aska Insurance Assicurazioni**, e risponde all’utenza 800960467 con la denominazione Brokers Insurance. L’intermediario non è iscritto nel registro unico degli intermediari assicurativi e nell’elenco degli intermediari dell’Unione Europea.



COMUNICAZIONE

Informazioni e diversi piani di conoscenza



Questa mattina ho avuto uno scambio di mail con un mio cliente relativamente a un grosso affare che stavo trattando per conto di una compagnia di assicurazioni. Ve la riporto in quanto la ritengo interessante per trattare l'argomento "comunicazione efficace"

Io: notizie sulla trattativa?

Cliente: ti chiamerò oggi la dr.ssa XX.

Io: È una promessa (foriera di buone notizie) o una minaccia (che sottintende disgrazie)? Attendo fiducioso.

Cliente: Figurati, buone notizie. Ci sarà un ritardo di partenza ma minimo.

Si tratta di un rapidissimo e simpatico scambio di mail (che poteva avvenire, vista la brevità, anche via sms) nel quale una semplice risposta alla domanda inerente la richiesta di notizie, proprio per la brevità con cui è avvenuta la comunicazione, genera una conversazione su due piani differenti, partendo dal fatto che chi comunica dà per scontato che chi ascolta interpreti la sua comunicazione nella stessa forma che lui l'ha pensata. Io, che per natura sono portato a pensare positivamente, avevo interpretato il messaggio come foriero di buone notizie, ma i vertici dell'azienda per cui stavo trattando l'affare quando li ho informati di una telefonata della dr.ssa XX hanno risposto alla mia mail di informazione con un: "non prelude niente di buono".

Tutto quanto descritto conferma sempre di più che quando si fa della comunicazione è fondamentale non dare nulla per scontato. Ho già avuto modo di dire che fra chi comunica (trasmittente) e chi ascolta (ricevente) è necessario sempre fare delle verifiche (feed-back) per vedere se la comunicazione è avvenuta correttamente fra chi comunica e chi ascolta con identica interpretazione del messaggio.

Ma torniamo alla comunicazione di cui sopra ,:

Io: notizie sulla trattativa? (inizio comunicazione).

Cliente: ti chiamerò oggi la dr.ssa XX (rilancio).

Io: È una promessa (foriera di buone notizie) o una minaccia (che sottintende disgrazie)? Grazie, attendo fiducioso. (richiesta di feed-back).

Cliente: Figurati, buone notizie. Ci sarà un ritardo di partenza ma minimo (messaggio di riallineamento).

Il risultato finale è che grazie alla dinamica della conversazione si è arrivati a un messaggio di risposta alla prima domanda posta dal sottoscritto totalmente in linea con quanto effettivamente mi interessasse sapere.

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

MERCATO

Un po' di "Chiarezza" sulla scatola nera

Secondo il comparatore on line, la black box porterà più sicurezza e risparmi per i consumatori

Non sarà soltanto strumento di controllo, utile ad esempio alle compagnie assicurative per stabilire l'esatta dinamica di un sinistro, ma servirà soprattutto per tutelare gli automobilisti, per rintracciare la macchina in caso di furto, per ricevere un soccorso immediato in caso di incidente o guasto e anche per risparmiare. **Chiarezza.it**, uno dei portali italiani attivi nel confronto on line di polizze assicurative, ha analizzato tutti i vantaggi che dovrebbe consentire l'installazione della cosiddetta scatola nera recentemente introdotta dalle liberalizzazioni.

Sul fronte risparmio, il testo di legge prevede che le compagnie assicurative applichino una riduzione delle tariffe per chi acconsenta a dotare la propria vettura di una black box, e non solo - sottolinea Chiarezza.it - le assicurazioni potrebbero concedere sconti sull'Rc auto e le coperture furto e incendio, e ulteriori ribassi fino al 50% per le garanzie accessorie. Ma, come ricorda **Gianni Tofanelli**, responsabile delle relazioni esterne del comparatore, "l'attuativo alla recente legge è in via di definizione con il ministero dello Sviluppo Economico e con il garante Privacy quindi le compagnie non sono ancora obbligate ad inserire nella propria offerta una tariffa scontata per chi sceglie di installare la scatola nera. Proprio questa settimana si incontreranno nuovamente Isvap e associazioni dei consumatori per discutere anche di questi temi".

L'auspicio di Chiarezza.it è che si proceda al più presto in questa direzione per garantire ai cittadini un altro importante vantaggio, quello di accrescere la sicurezza stradale e ridurre i costi sociali derivanti dagli incidenti che attualmente, secondo i dati forniti dall'Ac, pesano sul sistema previdenziale per 28 miliardi di euro all'anno. "La presenza della scatola nera - rileva Tofanelli - può influenzare positivamente l'atteggiamento dei guidatori, fungendo da deterrente nei confronti di comportamenti pericolosi alla guida".

Inoltre, la diffusione sul larga scala di questi dispositivi dovrebbe portare benefici significativi nella lotta contro le frodi assicurative che continuano ad avere un peso determinante sul prezzo delle tariffe. "Sicuramente la scatola nera può offrire tanti vantaggi agli automobilisti - ha concluso Tofanelli - ci auguriamo che ci sia presto una standardizzazione del servizio da parte di tutte le compagnie, per facilitare il confronto delle offerte e assicurare ai clienti un reale vantaggio economico. Inoltre, altro nodo da affrontare, è quello della portabilità della scatola nera, in modo che non costituisca un ostacolo alla libertà di cambiare compagnia".

D.P.