



PRIMO PIANO

L'Ivass è parte offesa contro Fonsai

L'Ivass si costituirà parte civile contro l'ex presidente dello stesso Istituto di vigilanza (quando era ancora sotto la denominazione di Isvap), Giancarlo Giannini. Si tratta di una decisione che scatterà automaticamente nel caso in cui Giannini fosse rinviato a giudizio per corruzione nell'ambito del processo penale Fonsai a Milano. Nello stesso procedimento, Ivass si è costituito parte offesa.

“L'8 maggio scorso - ricorda l'Ivass in una nota diffusa nella serata di ieri - ha avuto inizio, presso il Tribunale di Milano, l'udienza preliminare del procedimento penale avviato nei confronti del dott. Giancarlo Giannini, già presidente dell'Isvap, imputato insieme all'ing. Salvatore Ligresti del reato di corruzione per un atto contrario ai doveri d'ufficio”. L'udienza, rinviata una prima volta al 12 giugno, proseguirà il prossimo 11 luglio.

La decisione di schierarsi contro Giannini, che all'epoca dei fatti avrebbe omesso i controlli nei confronti dell'impero assicurativo dei Ligresti, è stata presa durante la riunione del direttorio di Ivass del 22 aprile scorso, presieduto da Salvatore Rossi e composto, tra gli altri, anche dal governatore di Bankitalia, Ignazio Visco.

FA.

INTERMEDIARI

Unione sì, ma anche pluralità

Per Francesco Libutti, agente Generali e membro dell'esecutivo Sna, le fusioni tra i gruppi aziendali sono, da un lato, uno strumento per acquisire maggiore forza, ma, dall'altro, anche un potenziale limite al corretto monitoraggio delle attività dei Gaa

Dalla trattativa sul Ccnl dei dipendenti d'agenzia, all'utilizzo dei social media in ambito assicurativo, fino alle integrazioni dei gruppi aziendali. Tre questioni cruciali per una professione che, seppur tra mille difficoltà, continua a essere svolta con passione. Come nel caso di **Francesco Libutti**, agente **Generali** a Ostia Lido, che gestisce con successo, insieme a due soci, l'agenzia che ha rilevato, nel 2006, dal padre, storico agente della compagnia e fondatore di una delle realtà di riferimento del centro-sud.

Con una laurea in giurisprudenza e una specializzazione in diritto della navigazione, Libutti ha maturato esperienza anche nel campo giuslavoristico: nel 2009, apre uno studio legale a Roma interessandosi al settore della navigazione e collaborando con l'iniziativa *Salvataggio.com*. Ha partecipato al tavolo *Rifiuti/Energia* presso il ministero dello Sviluppo Economico e, da pochi mesi, è componente dell'Esecutivo Nazionale di **Sna**.



Francesco Libutti, agente Generali a Ostia Lido

La scatola nera, a suo parere, può essere la panacea per contrastare efficacemente le frodi assicurative?

Credo che la strumento, di per sé, possa lenire il problema, ma non risolverlo. Con il passare degli anni è normale che la tecnologia ci prospetti nuove soluzioni, come del resto è accaduto con l'avvento degli antifurti satellitari, senza però riuscire a debellare un male come la disonestà, che si rigenera cambiando pelle al variare delle condizioni esogene.

Axa e Facebook hanno siglato recentemente una partnership strategica, al fine di incrementare la reciproca collaborazione commerciale e di marketing in ambito digitale, diventando il primo gruppo internazionale associato a Facebook. Qual'è la sua visione sui possibili sviluppi produttivi? Trova che gli agenti Axa abbiano maggiori chance produttive grazie a Facebook?

L'innovazione e il cambiamento sono necessari in qualsiasi attività industriale e **Axa** ha intuito che esiste un nuovo linguaggio, quello dei *social network*, che fino a oggi non è stato sfruttato dal mondo assicurativo, quanto meno quello italiano. Diverso è stabilire quale impatto quest'ultimo possa avere sul *commercial activity*, in quanto bisognerebbe capire se gli utenti di Facebook, oggi, fruiscono (e in che modo) del mercato assicurativo e quindi, poi, desumere quale potrebbe essere il margine di crescita.

Ccnl dei dipendenti d'agenzia: può chiarire ai nostri lettori quali sono i veri ostacoli?

Non vorrei entrare nel merito, vista la delicata trattativa tuttora in corso. Credo però che sia lecito dire che la posizione attuale di Sna, e anche la mia, è quella di tutelare i propri associati anche da un punto di vista finanziario. È noto che le richieste dei sindacati dei lavoratori se fossero accettate, da parte nostra, aggraverebbero oltremodo le finanze già sofferenti degli agenti. *(continua a pag.2)*



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



(continua da pag. 1)

Le trattative dovranno essere condotte tenendo nella giusta considerazione la tremenda contingenza finanziaria che il nostro Paese sta ormai vivendo da molti anni. Per quanto mi riguarda, spero che pari attenzione sia prestata dalle altre sigle datoriali.

Gli ex gruppi aziendali Allianz hanno recentemente deliberato di operare sotto un'unica bandiera e sigla. L'iniziativa, fortemente voluta e sognata da Tonino Rosato, presidente dei comitati gruppi aziendali, unitamente agli altri colleghi presidenti, è un esempio di come eliminare le differenze e diffidenze, tentando di risolvere, uniti, gli stessi identici problemi che attanagliano i loro associati: tutti uniti, è meno difficile perdere. Ne conviene?

Farei un primo distinguo; la fusione posta in essere da una compagnia è fatta in virtù di esigenze industriali, che nulla c'entrano con la situazione *de facto* che gli agenti si trovano a vivere loro malgrado. Il secondo distinguo, necessario, tiene in debita considerazione le ragioni di opportunità, che indurrebbero un gruppo agenti a unirsi a un altro per veder realizzati gli obiettivi degli associati. Pur tuttavia, non dimentico le accuse mosse a qualche gruppo, nel passato, di essere stati estremamente schiacciati sulle posizioni delle mandanti. Quindi, forse, una maggiore pluralità potrebbe garantire un miglior monitoraggio in tal senso delle attività dei Gaa.



Sede agenzia Generali a Ostia Lido

Suo padre è stato uno storico agente di Generali al Lido di Ostia. Lei, laureato in giurisprudenza, terzo di quattro figli è l'unico in famiglia ad aver seguito le orme del paterno. Il primo dei suoi fratelli è chirurgo ortopedico; il secondo, laureato a Toronto, è disegnatore di cartoni animati a Los Angeles; sua sorella, dopo una prima laurea in lingue, sta per laurearsi in Medicina. Quale è il fascino della professione di agente?

Ho scelto di abbracciare questo lavoro inizialmente attratto dalla possibilità di guadagnare bene, oltre naturalmente per una questione sentimentale, ossia continuare quanto di buono fatto da mio padre, al quale è sempre stata attribuita professionalità e affidabilità, non solo dalla clientela fidelizzata, ma anche dagli agguerriti concorrenti.

Non di rado, sul territorio, la mia famiglia è abbinata al marchio Generali, che rappresentiamo da oltre quarant'anni.

Ho iniziato la mia carriera nel 2000, a Milano, seguendo il percorso dei figli di agente, che Generali impone, per poter poi subentrare nell'appalto del proprio genitore. Nel 2002, la direzione mi ha affidato la responsabilità degli ispettorati che, in tre anni, sono diventati i migliori d'Italia, fino al settembre 2005, data in cui sono rientrato al Lido di Ostia per poi diventare agente, nell'aprile dell'anno successivo, gestendo l'agenzia unitamente a due soci. Gli anni sono passati senza mai perdere quello stimolo e quell'entusiasmo che mi ha condotto alla ricerca di una maggiore professionalità, un più costruttivo *modus operandi* gestionale e organizzativo. Ho dedicato alla mia crescita ogni momento libero. È, e resta, una professione meravigliosa, che mi ha riservato molte soddisfazioni, anche imprenditoriali, portando, assieme ai miei compagni di viaggio, l'agenzia Generali di Ostia Lido a essere uno degli appalti di riferimento del centro sud Italia, conseguendo, anno dopo anno ottimi risultati. Ultimo, ma non ultimo, il senso di libertà che questa professione offre.

Carla Barin



**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**



Assicurazioni, apertura ai finanziamenti alle aziende

I recenti provvedimenti legislativi volti alla creazione di un canale di approvvigionamento delle imprese alternativo al sistema bancario



La crisi economica ha messo a dura prova la struttura finanziaria delle piccole e medie imprese italiane (Pmi), evidenziando i limiti dei tradizionali canali di finanziamento offerti dal sistema bancario. Al fine di incentivare il ricorso a forme di finanziamento alternative e più accessibili, e con lo scopo di favorire l'ingresso di investitori professionali nel sistema produttivo delle Pmi, il legislatore ha emesso una serie di provvedimenti, volti a mitigare gli ostacoli di natura fiscale e civilistica all'emissione di titoli obbligazionari da parte di imprese non quotate (i *minibond*).

In primis nel 2012, con l'introduzione dell'art. 32 del *decreto Crescita*, successivamente modificato dal *decreto Crescita bis*, e più recentemente con l'art. 12 del *decreto Destinazione Italia*.

Le modifiche introdotte, da un punto di vista civilistico e in tema di garanzie per l'emissione dei prestiti obbligazionari, rendono più agevole alle imprese il ricorso a tale nuova forma di finanziamento. Anche il regime fiscale dei minibond li rende particolarmente vantaggiosi, sia per gli emittenti, che per i sottoscrittori.

Proprio al fine di creare un mercato di riferimento per la sottoscrizione dei minibond, sono state apportate modifiche alla legge sulla cartolarizzazione e alla normativa sugli attivi ammessi a copertura delle riserve tecniche delle compagnie di assicurazione.

Il decreto Destinazione Italia ha previsto che i titoli emessi nell'ambito di operazioni di cartolarizzazioni aventi a oggetto i minibond, anche se privi di *rating* e/o non destinati alla negoziazione in mercati regolamentati, e le quote di fondi che investono prevalentemente in tali strumenti, costituiscono attivi idonei a copertura delle riserve tecniche delle imprese di assicurazione e sono compatibili con i limiti di investimento dei fondi pensione.

La finalità della norma è evidentemente quella di facilitare l'investimento da parte di imprese di assicurazione e fondi pensione nei minibond cartolarizzati, al fine di aumentare la liquidità di tali *asset*. Tali misure hanno già sortito i primi effetti.

La ricerca di capitali alternativi

L'*Ivass*, con la comunicazione del 23 gennaio, ha anticipato tale novità, poi recepita agli artt. 17 e 23 del *Regolamento 36/2001* attraverso il *provvedimento 17/2014*, in vigore dal 28 aprile di quest'anno.

La modifica ha esteso la lista degli attivi ammessi a copertura delle riserve tecniche per le gestioni vita e danni ai minibond (anche se non negoziati in un mercato regolamentato e in esenzione dei requisiti di anzianità di costituzione dell'impresa, certificazione del bilancio e durata residua dell'obbligazione, tipicamente previsti per le altre tipologie di obbligazioni) e alle operazioni di cartolarizzazione relative ai minibond stessi. Entrambe le categorie sono investibili entro il limite del 3% delle riserve tecniche da coprire.

Anche l'attuale governo punta a favorire ulteriormente la ricerca di capitali alternativi al sistema bancario, introducendo nuovi canali di finanziamento tramite un decreto legge.

La nuova norma dovrebbe modificare il codice civile riducendo il capitale delle spa da 120 mila a 50 mila euro ed eliminando gli articoli che prevedono limiti alla emissione di obbligazioni, dando così un ulteriore impulso alla emissione di minibond da parte delle imprese.

Sul fronte della compagnia di assicurazioni il decreto introduce una novità di estremo rilievo: una norma per il *direct lending* che consentirà, a determinate condizioni, i finanziamenti diretti alle imprese da parte di assicurazioni e di fondi.

Avv. **Rossella Mariani**
Studio Legale Zitiello e Associati





MERCATO

Credito, l'Europa che corre rischia meno

Coface migliora il rating di Germania, Austria, Regno Unito e vede positivo per la Spagna: il merito è della ripresa degli investimenti



L'Europa migliora il proprio profilo di rischio. **Coface**, uno dei principali player per quanto riguarda l'assicurazione del credito, ha alzato le proprie valutazioni verso numerose economie europee. Germania, Austria, Regno Unito e Spagna migliorano grazie alla ripresa degli investimenti.

Secondo l'assicuratore "in Europa Occidentale la ripresa ha condotto alla stabilizzazione, persino a un miglioramento dei rischi".

Nel dettaglio delle valutazioni di Coface, Germania e Austria tornano dopo cinque anni a occupare la casella A1 delle economie più affidabili insieme a Giappone, Stati Uniti e Svizzera; il Regno Unito passa da A3 ad A2; mentre la Spagna resta B, ma con una promessa di ritocco verso l'alto se le cose continueranno a evolvere nel modo positivo.

L'unica variazione negativa che riguarda l'Europa è per la Lettonia, che resta tra le Nazioni catalogate con la B, ma perde l'outlook positivo a causa della dipendenza dalla Russia per le forniture di gas, su cui potrebbero influire le tensioni tra Mosca e Kiev.

"La Germania - sostiene Coface - conferma il suo ruolo trainante in Europa con una crescita straordinariamente equilibrata (stimata al 2% nel 2014, dopo lo 0,5% nel 2013)". L'Austria, invece, beneficia di un calo netto delle insolvenze da parte delle proprie aziende. Il Regno Unito potrebbe crescere nel 2014 del 2,7% eguagliando gli Stati Uniti e facendo meglio dei tedeschi.

Guardando ai Paesi emergenti, la crescita rimarrà sostenuta: 4,4% nel 2014 e 4,7% nel 2015. "Tuttavia - sottolinea Coface - il dinamismo dei grandi emergenti (Cina, India, Brasile, Russia, ndr) sarà limitato dai vincoli dell'offerta domestica e dai rischi politici e sociali". L'assicuratore, infine, evidenzia altri Paesi promettenti: tra cui il Kenya (che nel ranking passa da C a B), Nigeria (da D a C) e Ruanda (da D a C). Menzione speciale per lo Sri Lanka che promette di crescere al 7% nel 2014 e al 6,5% nel 2015, trainato dai consumi, dall'aumento del fatturato e dai cittadini espatriati

Fabrizio Aurilia

BON TON

L'educazione al minimo sindacale

Noi siamo abituati a considerare il *bon ton* come un elemento tipico di alcune situazioni specifiche, invece il bon ton è presente in tutte le situazioni della nostra vita.

Vi faccio qualche esempio.

- Una volta, quando un manager lasciava un'azienda, indipendentemente dal motivo (tranne che per il licenziamento per giusta causa), l'amministratore delegato scriveva una lettera di saluto e di ringraziamento che inviava a tutto il personale dell'azienda.

- Se veniamo invitati a un convegno, gratuitamente, quando gli altri invece pagano, è prassi ringraziare con un bigliettino, o meglio con una telefonata, chi ci ha invitato.

- Spesso capita che professionisti prestino gratuitamente la propria opera per lo sviluppo di un progetto o di un programma. Anche in questo caso, se dalla prestazione di tipo gratuito non ne scaturisce una retribuita è obbligo che chi coordina il progetto, scriva a chi ha prestato gratuitamente la propria opera, e ringraziarlo per il prezioso contributo.

- Se qualcuno vi cerca e voi in quel momento non potete parlargli o rispondergli, il bon ton prevede che una volta che vi siete liberati richiamiate la persona che vi ha cercato o rispondiate alla sua mail o al suo messaggio.

- Se partecipate a un evento formativo, come discepoli, una volta terminato è gradito da parte del formatore ricevere qualche parola di feedback.

- Stessa cosa se chi modera un evento o una tavola rotonda è un vostro conoscente risulta per lo meno opportuno che gli diate un vostro parere sulla giornata.

Beh, direte voi, il minimo sindacale.

Invece no, purtroppo non è così. Posso assicurarvi che sono molte poche le persone che sanno comportarsi con educazione in queste circostanze. Siamo abituati a mandare gli auguri per il compleanno, perché oggi ci avvisano i *social network*, ma non siamo in grado di essere *mediamente educati*, questo perché riteniamo che tutto ci sia dovuto. Personalmente non mi sono fatto mancare nulla in termini di *scarsa educazione nei miei confronti*: tranne nel ruolo di moderatore, per il resto ho avuto dimostrazione di quanto siano maleducate le persone in forma inversamente proporzionale al loro ruolo nella società.

Leonardo Alberti,

trainer scuola di Palo Alto,

consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,

docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 20 giugno di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012