



## EDITORIALE

### Assicurazioni, territorio e responsabilità

Nell'edizione di domenica 29 aprile, il Ministro dell'Ambiente Corrado Clini, ospite a Tele Camere, risponde a una domanda di Maria La Rosa sul tormentone dei danni ambientali. D'accordo, dice il ministro, ma ricordiamoci che, soprattutto in certe regioni, le stesse dove ci sono altre emergenze (come quelle dei rifiuti), il mancato governo del territorio si traduce in costruzioni fatte dove non andavano fatte e storie di condoni immobiliari. Nelle stesse ore, l'assessore alle infrastrutture della Lombardia, Raffaele Cattaneo, ripropone il tema dell'assicurazione obbligatoria. La "molla" questa volta, è una residente di Varese che si è vista riconoscere, dopo uno sciopero della fame, un risarcimento che, se andrà bene, sarà un decimo del milione di danni riportato dal suo albergo, "esondato" da acqua e fango di una proprietà comunale.

Il tema è aperto, in Europa non c'è un'unica soluzione. I premi proposti da Cattaneo (1 euro per cittadino, 10 per azienda) sono irrealisticamente bassi, ma il tema si pone. Ne riparlamo anche su Insurance Daily di domani.

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

## PREVIDENZA

### Un mercato a due velocità

Cresce il divario tra i piani individuali e quelli collettivi, ma solo un lavoratore su quattro ha una pensione integrativa

Il governo Monti sta progressivamente introducendo grandi cambiamenti nel mercato del lavoro, di certo l'avvio del sistema di calcolo contributivo e l'aumento del periodo di contribuzione minimo per poter beneficiare della pensione di anzianità avranno forti ripercussioni sulla previdenza complementare. Per far luce su questo settore e per avere una panoramica complessiva dell'attuale situazione del mercato previdenziale italiano, **lama consulting** ha recentemente organizzato un evento ad hoc, il **Pension Day**.

Con **Matteo Feroldi**, consultant di lama vediamo le principali dinamiche evolutive che interessano il settore.

Il Pension Day è stata l'occasione per discutere i trend degli ultimi anni e soprattutto per riflettere sulle motivazioni della scarsa crescita del mercato previdenziale nel nostro Paese. Sicuramente la crisi economica, le difficoltà dei mercati finanziari e un tasso di disoccupazione al 9,8% hanno giocato un ruolo fondamentale nel determinare questa situazione, ma il ritardo italiano è imputabile anche ad altri fattori, primo fra tutti la mancanza di un'offerta adeguata.

#### Di che numeri stiamo parlando?

Ad oggi la previdenza complementare raccoglie **5 milioni e 600 mila iscritti**, divisi fra le diverse tipologie di prodotti. La maggior parte, circa 2 milioni risulta iscritto a prodotti di tipo individuale assicurativo, una quota analoga ha aderito a fondi pensione negoziali, quindi di categoria; mentre oltre 650 mila risultano ancora iscritti a fondi pre esistenti (antecedenti alla riforma del 2005) e 880 mila a fondi pensione aperti. In totale, la penetrazione sul mercato non raggiunge neppure il 25%, questo significa che **solo un lavoratore su quattro attualmente ha scelto forme pensionistiche integrative.** (continua a p. 2)



## DIAMO I NUMERI

### I risultati di aprile di Insurance Connect

Anche per il mese di aprile diamo conto dei dati di lettura di **Insurance Connect**. Continuiamo ad avere l'apprezzamento quotidiano dei lettori con cui riusciamo a stare in contatto. Il tentativo non è solo di dare notizie ma di creare una vera e propria community tra noi, i lettori del quotidiano e i visitatori del nostro portale. A fine marzo è uscito il nuovo numero di Insurance Magazine, il periodico allegato al Sole24ore, e il prossimo appuntamento sarà alla fine di maggio.

**Insurance Trade** continua a registrare numeri positivi ottenendo **17.589 visite** per un totale di **75.778 pagine viste**. Si attesta in quasi cinque minuti (4.38) il tempo medio di permanenza sul sito. I contenuti più visti, tra articoli e video sono stati: *L'Isvap sospende l'obbligo di confronto tra preventivi* (news), *Sospeso l'obbligo di confronto tra tariffe* (video), *Microlesioni, senza colpo di frusta sarà vera rivoluzione?* (video), *Guida alle liberalizzazioni nell'RC Auto* (video), *Al via il progetto Zurich Agents on the web* (news). **Insurance Daily** in **17 numeri** ha avuto **67.150 letture**, mentre la **newsletter settimanale** del giovedì in quattro numeri ha totalizzato **14.368 aperture**. Grazie ancora e continuate a seguirci.



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



### **Nell'ambito delle diverse tipologie di prodotto quali sono i trend di crescita?** *(continua da p. 1)*

La parte che cresce di più è quella dei piani individuali di previdenza: nel corso del 2011 sono state collocate 350 mila nuove polizze contro le circa 60 mila dei fondi pensione aperti e di quelli negoziali: si può dire che il mercato vada nettamente a due velocità tra la parte individuale e quella collettiva.

### **Qual è la ragione del successo dei piani individuali rispetto a quelli collettivi?**

Le difficoltà economiche stanno pesando molto sulle Pmi rendendo più complicato posizionare contratti di tipo collettivo, ma il vero punto di forza dei prodotti di terzo pilastro (i Pip, piani pensionistici individuali) è la capacità di stimolare in modo più incisivo la domanda grazie a una rete capillare di vendita e al contatto diretto col cliente.

All'inizio si pensava che il mercato della previdenza complementare sarebbe stato trascinato dalla domanda di mercato stessa e da un bisogno di protezione latente che il lavoratore avrebbe potuto colmare con una pensione integrativa ma la realtà dei fatti si è rivelata molto diversa: è un mercato che deve essere stimolato, per questo, come dicevo, i risultati migliori vengono dai prodotti che beneficiano di una comunicazione diretta e personalizzata rispetto alle esigenze del lavoratore.

### **Perché molti lavoratori scelgono di mantenere il Tfr in azienda?**

Sicuramente la criticità della situazione dei mercati finanziari determina un atteggiamento di sfiducia dei lavoratori che preferiscono lasciare il Tfr in azienda ritenendolo un investimento sicuro rispetto a gestioni più vincolate all'andamento dei mercati. Ma questa scelta è dettata anche da una forte disinformazione; molto spesso i lavoratori non conoscono i benefici fiscali derivanti dall'affidare il proprio Tfr a un fondo.

### **A questo si aggiungono le difficoltà e i vincoli in uscita.**

Sì, l'irreversibilità è il problema maggiore. Una volta deciso di affidare il Tfr a un fondo, non si può più tornare indietro e questo crea delle resistenze. Inoltre il vantaggio fiscale che si ha sottoscrivendo un fondo non si verifica subito, ma nel momento in cui si va a chiedere la prestazione, e questo è un ulteriore passaggio difficile da comunicare.

### **Attraverso quali strategie sarà possibile muovere questo mercato?**

Si può pensare di agire sull'offerta di prodotto che è ancora piuttosto standardizzata soprattutto implementandola con la proposta di altre coperture assicurative, come la garanzia contro la perdita del lavoro che abbiamo visto essere un rischio assicurabile e un tema molto sentito.



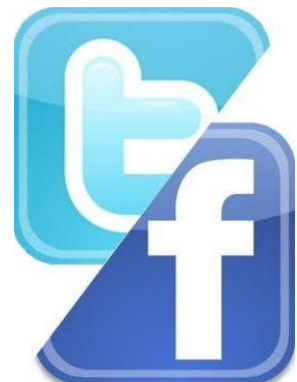
Poi molte leve di marketing potrebbero essere esperite e sviluppate, ma necessitano di investimenti che attualmente sono ancora molto esigui. In futuro diverrà sempre più importante puntare sulla formazione e su una comunicazione dedicata. I piani individuali funzionano perché si fondano su un rapporto *one to one* con un consulente preparato e disponibile a rispondere ai dubbi e alle perplessità legate a una materia per molti aspetti poco conosciuta. Di certo in un periodo recessivo, senza investimenti diretti e aspettando passivamente che la domanda intercetti l'offerta non si può sperare di migliorare la situazione.

### **Quali scenari apre il progressivo restringersi dell'intervento statale?**

Con il venir meno del ruolo forte dello Stato, si sta evidenziando un gap di protezione che apre all'iniziativa dei privati; in questo caso le assicurazioni dovranno allargare il loro spettro d'azione per offrire una sorta di welfare integrato sia di tipo contrattuale, in appoggio alle organizzazioni sindacali, sia di tipo individuale. Gli assicuratori sono pronti per questa svolta, ma siamo ancora in una fase embrionale.

### **L'Europa come si sta muovendo rispetto al tema della previdenza complementare?**

Il mercato più sviluppato è sicuramente quello del Regno Unito, dove già da molti anni la previdenza complementare si è consolidata anche grazie a meccanismi di *contracting out* che permettono di uscire in parte dal sistema statale per crearsi una pensione direttamente con i propri risparmi. Poi ci sono i prodotti di investimento che hanno degli sgravi fiscali piuttosto importanti.



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

*Diana Pastarini*



NORMATIVA

## Il cantiere aperto dell'Rc auto

Negli ultimi mesi si sono susseguite a ritmo incalzante numerose novità legislative che hanno interessato il settore delle assicurazioni. Molte di esse, contenute nel Decreto Legge c.d. "Cresci Italia", riguardano il settore dell'Rc auto e si pongono idealmente nella scia delle misure già emanate dal legislatore successivamente all'entrata in vigore del Codice delle Assicurazioni Private.

Uno dei dati più interessanti che si possono desumere dalla lettura delle suddette norme è che alcune di esse demandano a successivi provvedimenti attuativi la loro piena operatività, mentre altre si prestano a diverse interpretazioni, che hanno dato luogo ad animati dibattiti nell'ambito del mercato.

L'art. 31 del D.I. prevede, ad esempio, l'emanazione di un apposito regolamento del Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) che, di concerto con il ministro delle Infrastrutture e dei trasporti, sentito l'Isvap, entro sei mesi dall'entrata in vigore della legge di conversione del D.I., avvalendosi anche dell'Istituto poligrafico e zecca dello Stato, definisca le modalità per la progressiva dematerializzazione dei contrassegni.

Si pensi, poi, al famoso art. 34 recante l'obbligo di confronto dei preventivi, laddove l'Isvap, entro 4 mesi dalla data di entrata in vigore della legge di conversione, è tenuta a predisporre uno standard di modalità operative per l'applicazione delle relative disposizioni.

Sempre l'Isvap, di concerto con il MISE e l'Autorità garante per la protezione dei dati personali, è tenuta, entro 90 giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del D.I., all'emanazione di apposito regolamento inerente, tra l'altro, le modalità di raccolta, gestione e utilizzo, in particolare ai fini tariffari e della determinazione delle responsabilità in occasione dei sinistri, dei dati raccolti dai meccanismi elettronici (i.e. scatole nere).

A tal proposito vi è da segnalare l'interpretazione dell'Autorità, contenuta nella Lettera al mercato del 19 aprile 2012 (non condivisa dall'Ania), in forza della quale le Imprese sono obbligate ad offrire ai consumatori, accanto a polizze Rca "base", polizze Rca con scatola nera, a fronte di una significativa riduzione del premio.

Sempre nell'ambito della succitata Lettera, possono evincersi degli interessanti passaggi in merito al tema delle classi di massimo sconto, in relazione al quale l'Istituto riporta l'interpretazione del MISE ed a quello della valutazione medico legale delle lesioni di lieve entità, sui quali ci si riservano ulteriori approfondimenti nel corso dei prossimi interventi.

Avv. Andrea Maura  
andreamaura@yahoo.it

COMPAGNIE

## Unipol pronta a cedere brand dopo la fusione con Fonsai

### Anche Mediobanca è disponibile a neutralizzare alcune partecipazioni

Unipol è pronta ad attuare tutti i provvedimenti per ottemperare alle richieste dell'Antitrust, al fine di proseguire e completare la fusione a quattro con **Premafin, Fonsai e Milano Assicurazioni**. E' quanto ha fatto sapere Unipol Gruppo Finanziario ieri sera. Le Coop sono pronte a "garantire il rispetto della concorrenza e del mercato, sia attraverso la futura cessione di uno o più brand facenti parte del Gruppo Fondiaria-Milano Assicurazioni, sia mediante l'adozione di opportune misure tese a sterilizzare i legami partecipativi in essere con altri soggetti coinvolti nel richiamato progetto di integrazione".

Anche **Mediobanca**, principale architetto dell'operazione, è pronta a neutralizzare le partecipazioni incrociate, nella Grande Unipol. Oggi il collegio presieduto da **Giovanni Pitruzzella**, presidente dell'Antitrust, che ieri ha visto Carlo Cimbri e Alberto Nagel, ad di Unipol e di Mediobanca, e che lunedì aveva visto i vertici di Premafin, si riunirà per decidere a quali atti si debba applicare la sospensiva.

**In ballo c'è, come si sa, il salvataggio di Fonsai.** Qualora l'Antitrust bloccasse i concambi tra Unipol e la compagnia dei Ligresti e la possibilità per l'assemblea di Premafin di deliberare il prossimo 17 maggio l'aumento di capitale riservato a Unipol, l'operazione potrebbe precipitare e spalancare le porte all'aumento stand alone di Fonsai. E in campo tornerebbero **Arpe e Meneguzzo**, dei fondi Sator e Palladio che dirotterebbero i 400 milioni da Premafin e Fonsai.

"Siamo confidenti che si possa procedere celermente all'operazione", ha detto ieri Cimbri, facendo il paio con Nagel, che ha ribadito la "disponibilità a sterilizzare e a vendere nei tempi convenuti con l'Autorità ogni partecipazione in Fonsai e Unipol". Il problema per l'autorità riguarda l'atavico ruolo di Mediobanca quale controllante *de facto* e primo azionista di **Generali**. Inoltre Piazzetta Cuccia, già pesantemente in credito per 1,5 miliardi di euro con il futuro aggregato, e parte del consorzio di banche, garantirebbe l'eventuale inoptato degli aumenti di capitale.

Intanto Premafin ha allertato le banche attraverso una lettera a **Unicredit** chiedendo la disponibilità degli istituti creditori, ad accettare l'intervento di altri investitori, per salvare la società, nel caso in cui l'accordo con Unipol non dovesse andare in porto.

L'altro capitolo riguarda la giustizia. Il 13 giugno si terrà l'udienza sulla richiesta di fallimento di Sinergia e Imco, le holding della famiglia Ligresti. Il debito delle scatole finanziarie ammonta a 400 milioni, ma i legali dicono di avere già pronto un piano di ristrutturazione condiviso dalle banche.





## MANAGEMENT & VENDITE

### Agenti in cerca di identità

**Agente:** colui che agisce e che svolge compiti delegato da altri. A leggere la definizione sembra una cosa semplice eppure dietro questo termine esistono anni di attività che portano all'interpretazione più variegata del ruolo. **Agente di assicurazioni:** una professione sicuramente complessa che fa della vendita consulenziale il proprio *core business*. Eppure, cari amici agenti, oggi siete in cerca di un'identità.

Ho già avuto modo di dire il mio pensiero sul vostro ruolo, pensiero che non rientra in logiche politiche, associative o sindacali, bensì deriva da trent'anni a contatto con voi durante i quali ne ho nominati tanti e soprattutto mi sono confrontato con moltissimi grandi professionisti. Ripartite dalla definizione, colui che agisce, e tornate ad agire.

Spesso mi capita, nei corsi che faccio, di dire che il vostro ruolo principale è vendere e che oggi lo fate pochissimo. Sempre, dico sempre, si alza qualcuno di voi e dice: "sì ma... le compagnie... le attività amministrative...". Velasco docet! Bastano due minuti del filmato di Velasco per far capire che sono tutte "balle". Gli schiacciatori si occupino delle schiacciate, lascino fare agli alzatori il loro mestiere.

Chi non vende non lo fa perché non può ma perché non lo sa fare. Purtroppo è così. I venditori (e voi mi dispiace dirlo siete dei venditori) godono dei loro successi di vendita e non possono passare giornate dietro una scrivania a occuparsi di fatti amministrativi o di sinistri, debbono necessariamente vendere. Per loro è una droga. "E' vero, però, se io mi assento dall'agenzia le cose non vanno avanti". Ancora "balle".

Provate a partire per dieci giorni, senza telefonino e senza mai, dico mai, telefonare ai vostri collaboratori. Cosa pensate che succeda? Nulla, al vostro rientro probabilmente le cose sono andate avanti ugualmente, anzi la parte gestionale, senza la vostra interferenza è stata portata avanti in maniera ineccepibile, i sinistri liquidati e i clienti soddisfatti. Quindi? Tornate a vendere, fatelo pure in maniera consulenziale (così vi sentirete diversi dai venditori puri), ma tornate a vendere.

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

## COMPAGNIE

### Philippe-Henri Burlisson, nuovo direttore finanziario di Groupama

Doppio incarico per **Philippe-Henri Burlisson**, manager di **Groupama** già dal 2001. Burlisson assumerà sia la carica di **direttore finanziario** sia quella di **direttore dei rapporti istituzionali** e degli **affari legali**, succedendo a Pierre Cordier che rientra in casa madre con l'incarico di direttore generale della Cassa Centre Atlantique.

Burlisson, 43 anni, ingegnere, fa il suo ingresso nel mondo assicurativo nel maggio del 1999, in Sorema, filiale di riassicurazione internazionale di Groupama, in qualità di assicuratore *energy international reinsurance*.

Nel 2001 entra in Groupama Asset Management, dove ricopre vari ruoli fino a diventare, nel 2005, chief investment officer della gestione reddito fisso e, nel 2009, cio delle gestioni fondamentali e delle relazioni con il gruppo. Dal 2005 Burlisson è anche membro del comitato direttivo della società.

## INTERVISTE

### Non solo l'auto nel futuro delle compagnie dirette

Online su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) la video intervista all'amministratore delegato di Genertel e Genertellife **Davide Passero**

Seguendo l'esempio dell'esperienza anglosassone, dove le compagnie dirette sono piattaforme di accesso multicanale, **Genertellife** punta ad allargare il proprio bacino clienti non solo attraverso l'auto. **Davide Passero**, amministratore delegato della compagnia diretta di Generali, è convinto che sia "necessario andare a incontrare i vari clienti che vogliono fruirne in modo diverso degli stessi prodotti della compagnia".

Per vedere l'intervista utilizza il codice con smartphone o tablet, o collegati a [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

