



EDITORIALE

Dietro lo scambio Del Vecchio - Perissinotto

Nel fine settimana, Leonardo Del Vecchio, tra i primi italiani nella classifica di Forbes degli uomini più ricchi del mondo, e Giovanni Perissinotto, a.d. di Assicurazioni Generali, si sono scambiati apprezzamenti ruvidi, tra inviti a dimettersi e "facciamo assicurazioni, non occhiali". Del Vecchio è salito da meno del 2 al 3 per cento del capitale del Leone di Trieste, primo socio "privato" (dietro Mediobanca e Banca d'Italia) e lancia l'accusa: Generali farebbe bene a tornare al mestiere di assicuratore, perché altrove perde soldi. Perissinotto respinge al mittente: "facciamo gli assicuratori" e giustifica titoli greci, partecipazioni estere, quote in Citylife, futura sede milanese. Non si sa se Del Vecchio sia cresciuto approfittando del calo del titolo - del 34 per cento in un anno. Resta il problema: le Assicurazioni fanno bene a diversificare per motivi di prudenza o per attività "dolcificanti" di utili? Uno studio di McKinsey indica una redditività minore in Italia rispetto all'Europa. La crisi non aiuta, la ricerca di prodotti a maggior copertura nemmeno. La risposta è in nuovi prodotti ma non solo: più efficienza, anche nella rete distributiva, sembra inevitabile. Con o senza gli occhiali.

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

COMPAGNIE

Generali, tra crescita all'estero e scontri interni

Il Leone prevede per il 2012 utili in aumento tra 1,5 e 1,8 miliardi di euro. Dopo l'assemblea di sabato, scossa dal malumore del patron di Luxottica, la compagnia rilancia gli investimenti, ma prevede un'uscita da Rcs. E forse un futuro senza Mediobanca

L'assemblea degli azionisti di **Generali**, tenutasi sabato 28 aprile a Trieste, è stata, come da più parti già sottolineato, la prima senza Mediobanca. Il maggior azionista del Leone, con il 13,24%, ha dovuto ritirare dal consiglio di amministrazione l'amministratore delegato Alberto Nagel e il direttore generale Francesco Saverio Vinci, in virtù dell'articolo 36 del decreto Salva Italia, che vieta doppi incarichi nei consigli d'amministrazione delle aziende di credito e assicurative. Al momento, come ribadito più volte dal management e dal presidente Gabriele Galateri di Genola durante l'assemblea e nel corso della conferenza stampa, questo non allenterà lo storico legame con Piazzetta Cuccia.



Da sinistra: l'ad Sergio Balbinot, il group ceo Giovanni Perissinotto, il presidente Gabriele Galateri di Genola, il cfo Raffaele Agrusti

Il 99% degli azionisti del Leone ha approvato il bilancio per l'anno 2011, che ha visto un utile netto a 856 milioni di euro, risultato inficiato da svalutazioni straordinarie nette per 1.017 milioni, riferibili in gran parte all'hair cut sul debito greco e sulla partecipazione in Telco. Generali ha registrato una forte crescita del risultato Danni (+38,3%), mentre il Vita è calato del 16%. Il group ceo **Giovanni Perissinotto** ha preannunciato che il 2012 dovrebbe regalare maggiori soddisfazioni: il primo trimestre si è chiuso con una raccolta premi in crescita del 6,9% e per l'anno la compagnia prevede utili in aumento tra 1,5 e 1,8 miliardi. La conseguenza sarà una crescita dei dividendi, che il management ha proposto quest'anno a 0,20 euro per azione: cosa che ha suscitato malumori tra i piccoli azionisti intervenuti in assemblea.

Certo nulla in confronto alle esternazioni del terzo azionista di Generali (3%), **Leonardo Del Vecchio**, che il giorno dell'assemblea aveva attaccato in un'intervista sul Corriere della Sera i vertici del Leone, accusandoli di fare i finanziari invece che gli assicuratori. Al patron di Luxottica Perissinotto ha replicato ricordando che "fare gli assicuratori vuol dire investire" e che "il business assicurativo è complicato, e non è come fare e vendere occhiali". *(continua a p. 2)*

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Unipol gruppo finanziario approva il bilancio 2011

Il bilancio consolidato di Unipol Gruppo Finanziario evidenzia un utile netto consolidato, ante impairment sugli avviamenti di Unipol Banca, pari a 226 milioni di euro (-94 milioni di euro post effetto impairment). L'Assemblea ordinaria dei Soci Ugf riunitasi nei giorni scorsi sotto la presidenza di **Pierluigi Stefanini**, ha approvato il bilancio individuale 2011 deliberando di coprire la perdita d'esercizio, pari a 358 milioni di euro, mediante utilizzo per pari importo delle riserve patrimoniali disponibili.

Tra le altre decisioni al vaglio dei soci, si registra il parere favorevole sulla politica in materia di remunerazione dei componenti gli organi sociali e dei dirigenti con responsabilità strategiche, e l'adozione del piano di compensi basato su strumenti finanziari rivolto al management della Società.

L'Assemblea, infine, ha rinnovato l'autorizzazione al consiglio di amministrazione ad acquistare o a disporre di azioni proprie, con un limite massimo di spesa invariato rispetto agli esercizi precedenti di 100 milioni di euro e/o di azioni della controllante Finsoe, con un limite massimo di spesa di 45 milioni, per la durata di 18 mesi dalla delibera assembleare.

Attualmente né Ugf né le sue società controllate risultano detenere alcuna azione propria o della controllante Finsoe.



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



GLI INVESTIMENTI: TUTTO TRANNE RCS *(continua da p. 1)*

Perissinotto ha quindi difeso e rilanciato tutti gli investimenti del Leone, tranne uno, quello in Rcs, annunciando la volontà di uscire dal patto di sindacato e ritirarsi dall'azionariato ma "a condizioni di mercato più favorevoli". La joint venture con Ppf e il finanziere ceco Kellner, spesso messa sotto accusa dagli azionisti, è stata sostenuta dal ceo, sottolineando che dal 2007 a oggi ha fruttato un +21%. Quando nel 2014 Kellner eserciterà l'opzione put da 2,5 miliardi di euro, il Leone riuscirà a compensare senza ricorrere ad aumenti di capitale. Ricapitalizzazione che invece ci sarà per Telco, holding che controlla Telecom Italia, le cui azioni svalutate hanno pesato sui conti del Leone. Perissinotto ritiene strategici e profittevoli anche gli investimenti sugli immobili; in particolare ha citato in conferenza stampa l'impegno in CityLife, nuovo quartiere milanese che sarà pronto per il 2015: "La redditività dell'investimento - ha detto il ceo - si è attestata oltre il 5% e ci ha permesso di resistere alla volatilità dell'ultimo anno".

RAMO DANNI, LA STRADA DEL FUTURO

Riguardo i dati tecnici ci sono da segnalare due numeri disomogenei che però danno il senso dell'evolversi del mercato: "oltre il 10% del risultato dei nuovi premi Vita - ha detto l'amministratore delegato **Sergio Balbinot** - è stato realizzato in forma diretta e più di un miliardo di euro dei premi realizzati in Francia provengono da internet". Generali ha però sofferto la forte concorrenza della bancassicurazione francese nel Vita. Secondo Balbinot l'influenza dell'assicurazione in banca sarà meno incisiva nel 2012 per necessità patrimoniali e meno propensione al rischio bancario. L'ad ha parlato anche del futuro del portafoglio, sottolineando come il ramo Danni dovrà crescere necessariamente, senza tuttavia alzare i premi: "dobbiamo selezionare meglio il rischio - ha detto - e fare meno riassicurazione, portando il 50% della riassicurazione delle compagnie figlie dentro la capo gruppo". I vertici hanno spiegato come il momento per il Ramo Vita sia abbastanza negativo e molti prodotti in quel settore non saranno più venduti, perché i margini non lo consentono. "Dobbiamo sfruttare - ha detto l'ad - prodotti tecnici magari poco appetibili, ma redditizi. La crescita nel Ramo Danni inoltre deve avvenire anche grazie alla distribuzione".

All'estero Generali continuerà a crescere. Le mete, in parte già raggiunte, sono l'est Europa, il Sudamerica e l'Asia. "In Brasile - ha insistito Balbinot - c'è la volontà di investire, ma cresceremo organicamente, anche perché non vediamo al momento possibili acquisizioni. In più prevediamo di lanciare nuovi prodotti e cercare nuovi partner. In Polonia invece abbiamo quintuplicato il risultato in un anno".

2013: UN CDA SENZA MEDIOBANCA?

L'anno prossimo si voterà per il rinnovo del cda. I segnali di un disgregamento della galassia delle partecipazioni di Mediobanca ci sono tutti. Il messaggio lanciato dall'Antitrust, in occasione dello stop all'affaire Unipol-Fonsai, è chiaro: il problema non è tanto la concentrazione del mercato che si svilupperebbe con la Grande Unipol, quanto che Generali, controllata de facto da Mediobanca possa essere disincentivata a competere contro la maggior creditrice del proprio primo azionista. "Generali sta sul mercato ogni giorno", ha detto il group ceo Giovanni Perissinotto in conferenza stampa, lasciando intendere che gli azionisti non condizioneranno il lavoro del management.

A chi gli chiedeva se un possibile allentamento del legame con Piazzetta Cuccia e magari la presentazione di più liste oltre a quella di Mediobanca, potrà rappresentare un vantaggio o un ostacolo per il Leone, il presidente Galateri di Genola ha risposto di non preoccuparsi del nome degli azionisti e che non ci saranno variazioni o condizionamenti: "Non siamo degli yesman e non ci saranno conseguenze. Anche se non mi stupirei - ha concluso - se si presentassero liste diverse nel 2013".

© Foto di Giuliano Koren

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



MERCATO

Liberalizzazioni: posizioni contrastanti e soluzioni

Sulle liberalizzazioni nel settore assicurativo vengono spese ogni giorno molte parole per cercare di dirimere i numerosi dubbi che il decreto "Crescita Italia" si è lasciato alle spalle. Molte energie sono state investite per cercare di fare chiarezza sui punti che interessano maggiormente intermediari e compagnie alle prese con le nuove regole. Ma quali strade seguire quando anche Isvap e Ania percorrono strade parallele con posizioni che non si conciliano? L'assist ci viene dall'Europa.

Le questioni sul piatto della bilancia sono ben note: dall'offerta obbligatoria o meno di prodotti RC auto in presenza di scatola nera; all'introduzione delle tariffe biennali per premiare i cosiddetti automobilisti "virtuosi"; al nuovo modello di distribuzione che prevede la proposizione dei "tre preventivi".

Nei giorni scorsi l'Isvap ha provato a dare una propria interpretazione alle questioni in gioco, e la risposta dell'Ania non è tardata ad arrivare. A una lettura estensiva delle norme da parte dell'Autorità si è contrapposta la voce dell'Associazione delle compagnie. Prima di ogni considerazione, sarebbe opportuno analizzare pro e contro delle diverse voci in campo.

Scatola nera. Sull'utilizzo della tecnologia nella lotta alle frodi le valutazioni sono state per lo più positive. Il decreto Liberalizzazioni ha voluto incentivare l'offerta di prodotti con scatola nera ponendo i costi a carico delle compagnie e prevedendo inoltre riduzioni di premio per gli automobilisti che accettino di essere monitorati 24 ore su 24, 7 giorni su 7. L'ISVAP ha interpretato la norma disponendo l'obbligo per le compagnie di offrire sia prodotti con scatola nera che senza, così da consentire a tutti i clienti di fare una scelta consapevole. Lodevole l'intento, anche se permane il rischio di influenzare eccessivamente le politiche delle compagnie. Con l'ulteriore conseguenza di introdurre dei costi aggiuntivi che potrebbero ricadere poi sui consumatori.

Tariffe biennali. Con l'inserimento della norma per salvaguardare gli automobilisti "virtuosi" si è cercato di ovviare al problema dell'innalzamento dei premi anche per i guidatori che non incorrono in sinistri.

Le compagnie, obbligate al momento della sottoscrizione della polizza a comunicare quanto sarà in percentuale lo sconto per l'anno successivo, si vedono così private della libertà di tariffazione sancita a livello europeo. Anche qui il fine (la tutela del consumatore) è da plaudire, ma il mezzo di certo non lo giustifica, risultando fin troppo invasivo per le compagnie.

Tre preventivi. Sul tema che più interessa gli intermediari assicurativi, l'ISVAP avrà tempo fino a fine luglio per stilare le regole di comportamento che dovranno essere seguite nell'offerta di polizze RC auto. Come informare i clienti in modo chiaro, trasparente ed esaustivo? La risposta non è semplice e gli stessi agenti, ormai tramontata l'ipotesi di abrogare l'articolo 34, si stanno attivando. Da alcune fonti si intuisce la nascita imminente di forme di accordi, più o meno "legittimi", tra gli intermediari, visto il divieto di collaborazione tra agenti. Sarà quindi compito dell'Authority fare chiarezza su questo punto.

La questione - è il caso di sottolinearlo - si pone in un momento storico decisivo per l'intermediazione. A breve, salvo ulteriori complicazioni, dovrebbe essere emanata la bozza della Direttiva Europea sull'Intermediazione.

L'UE, come già avvenuto nel 2002, offrirà ai Paesi membri un assist importante per la revisione del sistema distributivo dell'industria assicurativa. Sta all'Italia, da buon centravanti, cogliere il cross per mettere la palla in rete. Le "maglie" del RUI, infatti, sono ormai troppo strette per gli intermediari che vogliono spingersi oltre i propri confini, e che desiderano interagire e collaborare per offrire la miglior consulenza possibile ... In fin dei conti, per tutti coloro che desiderano sentirsi più europei.

Matteo Cominelli, ricercatore Medi (Monitoring European Distribution of Insurance) e consulente Macros Consulting



COMUNICAZIONE

Il linguaggio non verbale

Una fotografia ci dice tantissime cose. Se per esempio ci concentriamo sull'immagine in questa pagina e la guardiamo attentamente, possiamo dire con una certa sicurezza l'orario in cui si svolge la scena (alba, tramonto, notte, ecc.), verso dove è rivolto lo sguardo della persona, se è sereno e soprattutto se ha piacere o meno che una persona si sieda al suo fianco. Quando ci sediamo su di una panchina comunichiamo: CENTRO = nessuno si deve sedere; LATO = spazio anche per gli altri.

Non solo, ma se si dovesse sedere un'altra persona di sesso diverso, si sederebbe al centro. Probabilmente invece se rimanesse libero esclusivamente il posto centrale una terza persona difficilmente, in presenza di una panchina libera lo occuperebbe. Uno degli esempi che faccio sempre durante i miei corsi è "il treno." Mi capita spesso di viaggiare fra Milano e Roma con l'alta velocità, ed ovviamente non potendo scegliere il posto, capita che di fronte mi si sieda una persona che, se fa determinate cose, mi infastidisce notevolmente. Ci sono, per esempio, degli atteggiamenti che provocano in me una prima impressione negativa. In particolare se la persona che occupa il posto di fronte al mio:

- arriva parlando ad alta voce al telefonino;
- poggia la sua borsa sul tavolino invadendo il mio spazio;
- una volta seduto, allunga le gambe costringendomi a continue acrobazie per non incappare nelle sue scarpe;
- lascia la suoneria del cellulare a volume alto;
- mi chiede in prestito il giornale o la rivista che non ho ancora letto e me la restituisce tutta spiegazzata.

Tutti questi atteggiamenti provocano in me un fastidio generalizzato facendo sì che, se ci sono dei posti liberi, io cambi posto. Questo è solo un esempio per dimostrare quanto nella vita di tutti i giorni noi siamo influenzati da gesti totalmente inconsci. Esistono però anche dei gesti piacevoli quali ad esempio la persona che incrocia il tuo sguardo e ti sorride o ti aiuta, in silenzio, tenendoti la porta di un negozio aperto in modo che tu possa entrare agevolmente. Qui la comunicazione non verbale suscita in noi sensazioni positive a cui non possiamo che rispondere con un grazie magari accompagnato da un sorriso.

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

COMPAGNIE

Arag Assicurazioni, raccolta premi in crescita del 5% a 95 milioni di euro

L'esercizio 2011 chiude con un utile ante imposte di 1,35 milioni

Risultati positivi per **Arag Assicurazioni**. La compagnia italiana del gruppo tedesco Arag, player mondiale specializzato nel ramo tutela legale, ha chiuso il bilancio dell'esercizio 2011 con una crescita del 5% della raccolta premi arrivata a quota 95 milioni di euro (al lordo dei premi ceduti in riassicurazione). L'utile prima delle imposte è stato pari a 1,35 milioni di euro e il combined operating ratio è sceso, al lordo della riassicurazione di gruppo, al 99,4% in linea con gli obiettivi del piano triennale.

Dati che **Andrea Andreta**, amministratore delegato della società, ha commentato con soddisfazione soprattutto in relazione alla difficile congiuntura economica, sottolineando come "negli ultimi due esercizi la raccolta premi complessiva sia salita dai 75 milioni di fine 2009 ai 95 milioni di quest'anno". "Si tratta di una crescita molto rapida - ha aggiunto Andreta - segno della capacità della compagnia di servire clienti, intermediari e partner, da valutare in modo ancor più positivo in quanto associata ad un rafforzamento del capitale e delle riserve sinistri, ad una buona redditività complessiva e ad un rafforzamento della governance".

Nel corso del 2011 la compagnia ha focalizzato la propria attenzione sugli intermediari, sullo sviluppo del business dei propri partner e sul continuo aggiornamento dei prodotti. Inoltre, ha continuato a investire nel miglioramento dei processi interni, indirizzando la propria attenzione, oltre che sulla crescita redditizia, sul potenziamento dell'efficacia e della qualità del servizio.

Negli ultimi due anni la produttività è complessivamente aumentata del 16,2%. Oggi Arag gestisce un team di 140 persone, un portafoglio di 32 mila sinistri di tutela legale attraverso il lavoro di 28 specialisti e potendo contare su un network selezionato di 270 avvocati.

D.P.