



PRIMO PIANO

Bce, nuova tegola su Carige

Il cda di Banca Carige, per colmare la carenza di capitale rilevata dagli stress test della Bce da cui è emerso uno shortfall di 813,4 milioni di euro, ha approvato un aumento di capitale di almeno 500 milioni di euro, dopo quello da 800 milioni chiuso a luglio. Ad annunciarlo è, in una nota, lo stesso Istituto bancario ligure, che metterà in campo anche altre misure addizionali: le dismissioni nei settori del private banking e credito al consumo e, soprattutto, la vendita di Carige Assicurazioni e Carige Vita Nuova, la cui firma con Apollo slitterà ancora di qualche giorno, secondo indiscrezioni. Il fondo statunitense vuole avere maggiori garanzie sulla stabilità futura di Carige nonché sulla rete commerciale, visto che alla cessione delle assicurazioni (in particolare per il vita) sarà associato un accordo distributivo con gli sportelli della Carige per la vendita delle polizze. Le trattative, in ogni caso, restano in fase molto avanzata e, come è stato illustrato ai consiglieri di Carige durante il cda, dovrebbero essere concluse nei prossimi giorni per un prezzo che, sempre secondo indiscrezioni, sarà tra 310 e 320 milioni di euro.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Intesa Sanpaolo, nuove strutture e investimenti

Con la costituzione delle divisioni private banking, asset management e insurance. E l'ulteriore impegno sul Centro per l'innovazione

Tre nuove divisioni e un'area di governo. Questa, in sintesi, la strategia operativa messa a punto da uno dei principali player assicurativi italiani, per offrire un maggiore contributo a tutte le attività del gruppo. Partendo dalle maggiori aree di business, considerate veri e propri motori di crescita del gruppo.

“Abbiamo creato tre nuove divisioni – spiega **Carlo Messina**, ceo e consigliere delegato di **Intesa Sanpaolo** – con a capo dei responsabili di elevata professionalità provenienti dall'interno. Si tratta di un passaggio di rilevanza cruciale: riteniamo di aver messo a disposizione del gruppo le leve ideali per massimizzare il raggiungimento degli obiettivi del nostro piano d'impresa. Il *private banking*, l'*asset management* e l'attività assicurativa sono le aree di business che puntiamo a sviluppare in maniera più significativa e il rafforzamento del *Centro per l'innovazione*, con la creazione del chief innovation officer, rappresenta un ulteriore fattore chiave per la crescita sostenibile del gruppo”.

In particolare, alla divisione Insurance, affidata con decorrenza 11 novembre prossimo ad **Antonio Nucci** (e, dal primo luglio 2015, a **Nicola Maria Fioravanti**, che assume anche l'incarico di amministratore delegato di **Intesa Sanpaolo Vita**) viene assegnata la missione di sviluppare ulteriormente l'offerta dei prodotti assicurativi rivolti alla clientela del gruppo. Con oltre 20 miliardi di premi lordi, in Italia (al 31 dicembre 2013), Intesa Sanpaolo punta a rafforzare la propria posizione di mercato grazie all'espansione nel settore danni e a possibili *partnership* con primarie compagnie assicurative internazionali.

L'AREA PER L'INNOVAZIONE

Infine, il Centro per l'innovazione, ridenominato *Area di governo Chief Innovation Officer*, la cui responsabilità resta affidata a **Maurizio Montagnese**, ha l'obiettivo di identificare, analizzare e sviluppare le attività di innovazione, in ambito nazionale e internazionale, garantendone il coordinamento e la coerenza a livello di gruppo. Per rafforzare l'intera sfera di attività svolte da questa area è stata definita una sua nuova articolazione: *Pianificazione dell'innovazione*, la cui responsabilità viene affidata a **Elisa Zambito Marsala**; *Ricerca e accelerazione dell'innovazione*, guidata da **Mario Costantini**; *Cultura e sviluppo dell'innovazione*, affidata ad interim a **Roberto Battaglia**, che mantiene la responsabilità del *Servizio formazione* di Intesa Sanpaolo Group Services; *Innovazione e crescita imprese*, guidata da **Livio Scalvini**.

“Con la nuova struttura divisionale, conclude Messina, si conferma il modello di banca semplice e innovativa, l'ulteriore focalizzazione delle aree di business e la maggiore visibilità dei rispettivi risultati. Nuovi capi provenienti dall'interno e di elevata professionalità rappresentano le leve per massimizzare il raggiungimento dei nostri obiettivi di Piano. Il consolidamento del Centro per l'innovazione garantirà un contributo rilevante a tutto il gruppo”.

Laura Servidio



Carlo Messina, ceo di Intesa



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



Processi assicurativi, sempre più digitali

L'impatto del web e del mobile sulle abitudini del cliente costringe compagnie e agenti a ripensare i processi commerciali, in una convergenza di prevendita, vendita e sottoscrizione. È quanto sostiene la ricerca Agent Channel R-Evolution realizzata da Cetif in collaborazione con Capgemini Italia, Fastweb e Scs



Su un campione di oltre 1500 agenti, l'85% avverte la necessità di disporre di applicativi per la generazione automatica dei contratti e per il 75% è molto utile poter disporre di preventivatori per comporre l'offerta in modo rapido, digitale e in mobilità.

È quanto emerge dalla ricerca Agent Channel R-Evolution realizzata da Cetif in collaborazione con Capgemini Italia, Fastweb e Scs. Secondo l'indagine, il 75% degli agenti ritiene importante poter predisporre di strumenti tecnologici anche nella fase di vendita in presenza del cliente, per facilitare la modifica dei contratti in *real-time*, così come per l'emissione della polizza: l'80% è orientato alla firma digitale per la sottoscrizione dei contratti, in un'ottica di riduzione dei costi per supporti cartacei (85%), maggiore sicurezza (65%) e riduzione dei costi delle attività amministrative connesse (80%).

La digitalizzazione viene vista come opportunità anche per ridurre incombenze amministrative e gestionali (per l'83% è importante implementare sistemi di messaggistica/calendario/pianificazione/geolocalizzazione del cliente, integrati a livello aziendale), per il quietanzamento (il 65% ritiene che la quietanza dovrebbe essere inviata al cliente via email, o resa disponibile on line nell'aria riservata) e per l'icasso (la prospettiva di introdurre *mobile pos*, sistemi *Obep* e *Gateway* di pagamento online raccoglie il favore di oltre il 70% degli agenti).

Infine, tra i servizi a valore aggiunto per il cliente, la possibilità di implementare sistemi di *quick quotation* nell'area riservata del sito di compagnia, con link all'agenzia di riferimento dove discutere del preventivo: ciò può essere utile per una percentuale mediamente bassa dei rispondenti (solo il 63%), mentre le convenzioni con strutture mediche, autofficine e centri di pronta liquidazione rappresentano validi strumenti per il 75% degli agenti interpellati.

L.S.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Fondi, continua la corsa anche a settembre

Continua il boom del risparmio gestito, che anche nel mese di settembre cresce di 8,9 miliardi di euro. Nei primi nove mesi dell'anno, la raccolta totale è pari a 96,9 miliardi, contro i 62,6 dell'intero 2013. Le masse complessive, sostiene **Assogestioni**, hanno raggiunto un nuovo massimo storico a 1.522,12 miliardi, in crescita dai 1.510,15 di agosto.

Tuttavia, nella dinamica mese su mese, prosegue il rallentamento rispetto alle performance di agosto (12,7 miliardi), luglio (15,25) e di giugno (13,83). Per rivedere un numero a singola cifra prima della virgola, bisogna tornare a maggio, quando la raccolta era aumentata di 7,14 miliardi.

Al risultato di settembre hanno contribuito le gestioni collettive con 6,06 miliardi (7,7 ad agosto) e i fondi aperti con 6,07 miliardi (7,6). Tra questi ultimi, gli azionari passano a 186 milioni dai 49 di agosto mentre gli obbligazionari scendono ancora, a quota 2,1 miliardi (dai 2,5 del mese precedente). I monetari, dopo il balzo di agosto (+1,5 miliardi), a settembre passano in territorio negativo con deflussi per 220 milioni. Restano in rosso, infine, gli *hedge* (a -62 da -54 milioni).



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



DALLE AZIENDE

Rischio ambientale, il più sottovalutato in Italia

Le piccole e medie imprese lo percepiscono poco. E l'obbligatorietà della copertura inquinamento viene vista ancora come un'imposizione e non come tutela del patrimonio

Solo l'1% delle aziende ha una polizza Rc inquinamento. La conferma arriva dall'**Aiba** (Associazione italiana brokers di assicurazione e riassicurazione), a riprova del fatto che, in Italia, le coperture contro il rischio ambientale sono tra le meno diffuse in assoluto, nonostante questo sia un tema cruciale per il benessere dei cittadini e la solidità patrimoniale delle imprese.

Le ragioni risiedono, più che nel costo troppo oneroso delle coperture, nella scarsa consapevolezza dei rischi. "Il tema dei costi - conferma **Aldo Bertelle**, manager della linea rischi inquinamento di **Aig** in Italia, già responsabile del Pool Inquinamento di Coriassicurazione - poteva essere vero fino a qualche anno fa, ma ora non è più così; anzi, i livelli di premio attuali sono ormai pericolosamente bassi".

Secondo Bertelle, uno dei problemi cruciali inerenti il rischio ambientale, riguarda il divario tra piccole e grandi imprese. "Le aziende di dimensioni maggiori mostrano tendenzialmente una sensibilità superiore rispetto a quelle piccole e medie, che di norma non hanno una polizza per il pericolo inquinamento, o risultano essere sotto assicurate".

Ma da cosa nasce la bassa percezione del rischio? "È figlia di una sottovalutazione delle possibili conseguenze - sottolinea Bertelle - in molti sono ancora poco consapevoli del fatto che l'applicazione del principio giuridico del *chi inquina, paga*, comporta l'obbligo di liquidare il danno prodotto e il ripristino dei luoghi nello stato quo-ante, con oneri economici che possono essere estremamente rilevanti".

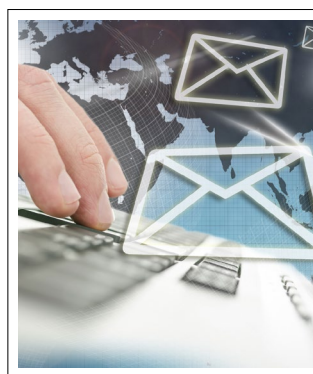
La polizza, un'imposizione

Come ha dimostrato il caso Ilva, il tema della sicurezza ambientale per le aziende porta con sé questioni importantissime di salute e diritti pubblici, e ci si domanda perché non sia ancora stata introdotta l'obbligatorietà di una copertura inquinamento. "In Italia - conclude Bertelle - il mondo delle aziende (ma non solo) ha sempre vissuto l'obbligatorietà della copertura assicurativa come una *imposizione* e non come il possesso di un requisito economico funzionale alla tutela del proprio patrimonio e di quello dei terzi. La posizione proattiva dell'assicuratore, che caratterizza ormai da alcuni anni la gestione del rischio inquinamento, rappresenta, invece, un efficace esempio di come il comparto assicurativo si caratterizzi per innovazione e contribuisca alla definizione di proposte operative *attraenti*, indipendentemente dalla loro obbligatorietà".

INIZIATIVE

Cardif open f@b premia l'assicurazione di domani

Selezionate le quattro startup digitali che innovano nel settore delle compagnie. Vincono un anno con Bnp Paribas Cardif e PoliHub per accelerare il loro piano di business



Sinapsi (1° classificato), **D2H pnp** (2° classificato), **Bu-ildo** e **Tresor Privé** (3° classificati in ex equo) sono i vincitori di *Cardif Open-F@b*, l'iniziativa promossa da **Bnp Paribas Cardif**, in collaborazione con **PoliHub** (l'incubatore del Politecnico di Milano) con l'obiettivo di supportare le idee e i progetti digitali più innovativi in ambito assicurativo.

La giuria ha scelto le quattro start up vincitrici, fra oltre 50 partecipanti, per "l'innovatività delle proposte in ambito assicurativo, la credibilità del business plan e il potenziale impatto concreto sul business assicurativo", con particolare focus sull'acquisizione di nuovi clienti.

"Open F@b - spiega **Isabella Fumagalli**, responsabile di **Bnp Paribas Cardif in Italia** - è parte di un percorso più ampio che ci vede impegnati a tradurre concretamente il nostro dna di innovatori e pionieri, adeguando l'offerta di prodotti e servizi alle esigenze dei clienti digitali e ai nuovi canali di vendita. Recentemente, - aggiunge - siamo stati anche presso il laboratorio digitale di Bnp Paribas di S. Francisco, per confrontarci con una realtà dove tutto è già realizzabile in tempi brevissimi grazie alle nuove tecnologie."

Per realizzare il loro progetto i vincitori potranno avvalersi del supporto degli esperti di Bnp Paribas Cardif e di mentor del Politecnico per accelerare il piano di business, sfruttando anche le sinergie con la compagnia.

"Le trasformazioni a cui è destinato il settore assicurativo nei prossimi anni - conferma **Andrea Rangone**, responsabile scientifico dell'Osservatorio StartUp della **School of Management del Politecnico di Milano** - sono testimoniate dall'ingente ammontare di soldi investito nel mondo da fondi di venture capital in start up digitali che operano in questo ambito".

L.S.

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 27 ottobre di www.insurancetrade.it

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



RIPENSARE L'RC AUTO

Milano, 12 novembre 2014 (9.30 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.30 - 10.00 – **Registrazione**

10.00 - 10.20 – **Presentazione della ricerca "Sistemi e processi per la gestione dei sinistri nel Ramo Rc auto"**
a cura di Scs Consulting

10.20 - 10.40 – **L'efficienza nella gestione dei sinistri**

10.40 - 11.00 – **Via libera della Consulta all'art. 139 del CAP: fine di un'epoca?**
Maurizio Hazan, studio legale Taurini & Hazan

11.00 - 12.30 – TAVOLA ROTONDA: **Ripensare l'Rc Auto**
Giovanni Calabrò, direttore generale Antitrust
Giovanna Gigliotti, direttore sinistri UnipolSai
Paolo Panarelli, direttore generale Consap
Fabrizio Premuti, presidente Konsumer Italia
Fabio Sattler, direttore area sinistri Allianz
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode Ania Generali Italia ()*

12.30 - 13.00 – **Q&A**

13.00 - 14.00 – Lunch

14.00 - 14.20 – **Il contrasto alle frodi**
a cura di I.car

14.20 - 14.40 – **Il risarcimento del danno alla persona**

14.40 - 15.00 – **Intervista ad Alessandro Santoliquido, direttore generale Sara Assicurazioni e presidente commissione auto Ania**

15.00 - 15.20 – **L'esperienza nei Paesi europei**

15.20 - 16.45 – TAVOLA ROTONDA: **Come migliorare il processo di liquidazione sinistri**
Barbara Buralli, responsabile sinistri e contenzioso Intesa Sanpaolo Assicura
Luigi Caligaris, direttore Quattroruote Professional
Andrea Lorenzoni, chief claims officer Zurich
Paolo Masini, direttore sinistri Cattolica Assicurazioni
Pierluigi Pellino, responsabile coordinamento, organizzazione e monitoraggio sinistri Axa Assicurazioni
Paolo Rozzi, responsabile direzione sinistri Groupama Assicurazioni
Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode Ania

16.45 - 17.00 – **Q&A**

sponsorizzato da



Sicurezza e Ambiente S.p.A.



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo