



PRIMO PIANO

## Direct Line, Mapfre non taglia

“Gli asset acquistati in Italia e in Germania sono investimenti chiave per Mapfre”. A ribadirlo è l'amministratore delegato del gruppo spagnolo, Antonio Huertas nel corso di una conferenza stampa a Madrid, sottolineando come le filiali di Direct Line nei due Paesi siano funzionali rispetto all'obiettivo di un rafforzamento in Europa, e in particolare nel canale on line. Il numero uno del gruppo iberico ha quindi escluso esuberanti tra i 1.400 dipendenti delle compagnie coinvolte nell'operazione: “Mapfre - ha rassicurato Huertas - non taglierà posti di lavoro dopo l'operazione: puntiamo a crescere”. L'acquisto di Direct Line, tra i pionieri in Italia nella vendita di Rc auto attraverso il canale telefonico (prima) e on line (poi), rafforza la presenza di Mapfre nel nostro Paese, dove gli iberici fino a ora sono stati presenti attraverso il possesso di una quota pari all'8,5% di Cattolica Assicurazioni. Dalle attività di Direct Line, la seconda grande acquisizione all'estero dopo quella del gruppo statunitense Commerce group nel 2008, Mapfre si attende un contributo di 30 milioni di euro a livello di utile. I premi acquisiti ammontano a 714 milioni di euro (dato del 2013) e si aggiungono ai 25,7 miliardi totalizzati dagli spagnoli lo scorso anno.

**Beniamino Musto**

MERCATO

## Eiopa, i tassi ai minimi minano la crescita

**Le compagnie europee sono costrette, dai bassi tassi di interesse, a cercare rendimenti in asset alternativi e più rischiosi. In attesa dell'esito degli stress test di novembre, il regolatore continentale mette in guardia le imprese anche dall'aumento del rischio politico**

La crescita del mercato assicurativo europeo sarà limitata fino alla fine del 2015, anche se, in alcune regioni, la raccolta sta dando segni positivi e le condizioni di mercato sembrano migliorare. Questa la previsione contenuta nel rapporto stilato dal *Joint Committee*, ovvero **Eba, Eiopa** ed **Esma**, i tre supervisor europei di banche, assicurazioni e mercati finanziari, dal titolo *Relazione sui rischi e vulnerabilità del sistema finanziario dell'Unione europea*.

La relazione individua una serie di rischi per la stabilità finanziaria dei principali protagonisti dell'economia europea, tra cui una situazione di crescita economica debole e prolungata in un contesto di elevato indebitamento. Questa tendenza ha intensificato la ricerca da parte dei player di rendimenti più allettanti, proprio mentre i tassi di interesse sono tenuti bassi artificialmente. A questo si sommano le incertezze che si stanno manifestando nelle economie emergenti, dalla Cina al Brasile passando per la Russia, quest'ultima responsabile anche di instabilità politica in tutta la regione. Tra questi rischi tradizionali si inserisce quello emergente per eccellenza, che evidentemente non ha ancora trovato coperture adeguate: il *cyber risk*.

### I RISCHI DEL BUSINESS VITA TRADIZIONALE

Dal punto di vista delle assicurazioni, i bassi tassi di interesse hanno un effetto negativo, soprattutto per quelle società che operano con un ampio portafoglio di business vita tradizionale, con garanzie che sono al momento più alte del rendimento privo di rischio attuale. Molti assicuratori europei stanno quindi aumentando le riserve, come richiesto implicitamente anche da *Solvency II*, mentre in alcuni Paesi le imprese stanno introducendo restrizioni sul pagamento dei dividendi.

Uno dei rischi più pericolosi per i grandi gruppi assicurativi sono le garanzie troppo rigide cui sono vincolati i loro portafogli, perché le attuali condizioni di mercato, definite “benigne”, possono nascondere fragilità in un contesto economico di debolezza strutturale.

Tuttavia, l'*asset allocation* nel settore non sembra essere cambiato in modo significativo, anche se ci sono alcune evidenze di una ricerca esasperata di rendimenti più elevati, proprio per onorare le garanzie di cui si diceva prima, o per mantenere redditizie certe linee di business non-vita, che hanno tradizionalmente fatto affidamento su redditi da capitale. Le strategie coinvolgono la ristrutturazione del portafoglio obbligazionario verso *corporate bond* societari di qualità inferiore rispetto ai titoli di Stato, oppure investimenti in infrastrutture, beni immobili, azioni, o ancora la creazione di partnership con le banche per finanziare prestiti diretti alle medie e grandi imprese. (continua a pag.2)



Gabriel Bernardino, presidente di Eiopa



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



(continua da pag. 1)

Un altro effetto collaterale dei bassi tassi di interesse e della corsa al rendimento è l'aumento dell'offerta di riassicurazione, con conseguente pressione su prezzi, termini e condizioni contrattuali.

### STRESS TEST, I RISULTATI A NOVEMBRE

Il rapporto ricorda che gli stress test in corso nei settori bancario e assicurativo (Eiopa prevede il rilascio dei risultati il prossimo novembre) presenteranno un quadro più chiaro della qualità degli attivi, e contribuiranno a migliorare l'affidabilità dei bilanci delle istituzioni finanziarie dell'Ue: il consolidamento del capitale e la ristrutturazione del debito dovrebbero rimanere la priorità per il futuro prossimo. Ecco perché il Joint Committee sottolinea "l'importanza di proseguire con le riforme strutturali al fine di migliorare la competitività e rilanciare il canale del credito".

A proposito di riforme strutturali, i regolatori del settore hanno ricordato il timing di lavoro per la completa implementazione delle nuove normative. Per quanto concerne il mercato assicurativo, "l'accordo finale sulla direttiva *Omnibus 2* - si legge nel rapporto - spiana la strada per la piena attuazione di *Solvency II* nel corso del 2016". Lavoro supplementare è stato inoltre intrapreso per quanto riguarda i mercati finanziari, a partire dall'attuazione della direttiva *Mifid II*. I principali obiettivi sono quelli di aumentare la trasparenza, la concorrenza, la tutela dei consumatori e, contemporaneamente, ridurre la possibilità di rischi per le imprese. Un lavoro correlato a tutto questo, si ricorda nella relazione, è quello in corso "per risolvere i conflitti d'interesse nella vendita di prodotti assicurativi, attraverso la direttiva *Imd2*, e di migliorare la trasparenza e la comparabilità dei prodotti d'investimento in tutti i settori, con la normativa che riguarda i cosiddetti *PRIIPs*".

### ECONOMIE EMERGENTI, OPPORTUNITÀ E MINACCE

Resta infine molto attuale la questione derivante dall'espansione delle compagnie nei mercati emergenti.

Le imprese di assicurazione europee si stanno concentrando sempre di più su quei mercati con le opportunità di crescita più elevate.

Nonostante una modesta ripresa in Europa, in base all'ultima proiezione di Eiopa effettuata su dati **Fmi**, si prevede un ulteriore aumento della quota di premi emessi all'estero. Le economie emergenti possono offrire opportunità immediate alle compagnie danni, che possono vendere prodotti di protezione della proprietà e, ovviamente, l'assicurazione auto; ma anche per le imprese vita esistono grandi possibilità per aumentare i ricavi, visto l'allungamento dell'aspettative di vita e il miglioramento dell'accumulazione di ricchezza. Questa espansione può consentire una diversificazione del business, e fornire la possibilità di ampliare il portafoglio prodotti in mercati che sono relativamente sottoassicurati. Tuttavia, il report sottolinea che questi processi pongono anche nuove sfide in termini di gestione del rischio, sviluppo di nuovi prodotti e vigilanza interna, cui è necessario aggiungere l'aumento improvviso delle minacce geopolitiche in Russia e Ucraina, che possono anche avere effetti negativi sui canali distributivi.

Fabrizio Aurilia



PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY",  
IL QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO,  
ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO [WWW.INSURANCETRADE.IT](http://WWW.INSURANCETRADE.IT)

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



## Poche donne a gestire i rischi

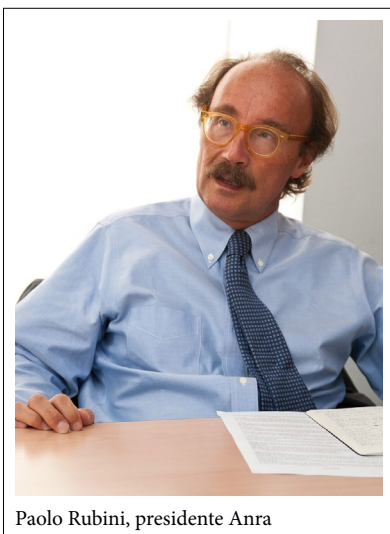
È uomo, con un'età media intorno ai 50 anni e una formazione universitaria nel campo dell'economia e dell'ingegneria. Questo l'identikit del risk manager nelle imprese italiane presentato nel corso del XV Convegno annuale promosso da Anra a Milano

L'evoluzione della professione del risk manager nell'ottica di un buon governo dell'impresa. Questo il tema centrale dell'annuale convegno dell'Associazione Nazionale dei risk manager e responsabili assicurazioni aziendali, a Milano.

“Le imprese di ogni settore e dimensione – spiega **Paolo Rubini**, presidente di **Anra** – stanno ripensando il proprio approccio al *risk management* per rimanere competitive, muovendosi sempre più verso modelli integrati. Per questa ragione, come Anra ci sentiamo ulteriormente spronati nella nostra missione di promuovere la cultura della corretta gestione dei rischi e insieme ai ricercatori di **RiskGovernance-Politecnico di Milano**, abbiamo promosso un'analisi a tutto tondo sulla funzione del risk manager nel nostro Paese. Ne esce un vero e proprio identikit, per cui è preponderante la componente maschile, visto che quella funzione è ricoperta da un uomo nell'87% delle aziende analizzate, con un'età media di 50 anni e una formazione universitaria economica (24%) e un reclutamento che nel 76% avviene per vie interne all'azienda”.

Emerge, dunque, la quasi assenza del gentil sesso. “La presenza di donne in posizione manageriali di alto profilo, compresa la figura del risk manager – ha commentato **Julia Graham**, presidente di **Ferma** – è un dato di fatto solo in alcuni Paesi, come quelli scandinavi. È fondamentale rompere le barriere di genere, ma anzi coinvolgere e soprattutto formare figure di risk manager che si distinguano per competenza, merito e talento e non per sesso”.

Nel 40% degli intervistati, a gestire i rischi è il chief risk officer e nel 76% dei casi è stato reclutato internamente, principalmente da funzioni di controllo gestione/finanza (17%). Percepisce una retribuzione annua superiore ai 100 mila euro nel 27% dei casi: percentuale che sale al 50% per gli over 60. Il 67% delle imprese intervistate prevede una quota variabile della remunerazione, basata sul raggiungimento di obiettivi di performance economico-fi-



Paolo Rubini, presidente Anra

nanziari (49%), ma solo nell'11% dei casi si tratta di performance pesate per il rischio. “È interessante notare – evidenzia **Barbara Monda**, coordinatore dell'Osservatorio e deputy director di Risk-Governance-Politecnico di Milano – come il risk management sia più integrato nei processi aziendali rispetto al passato e come la figura del cro abbia guadagnato un buon livello di indipendenza. È ancora preoccupante, però, che i sistemi di incentivazione quasi mai includano dei parametri pesati per il rischio, ma sembrano spingere i manager verso la ricerca di performance economiche *a tutti i costi*. Da questo punto di vista c'è ancora molta strada da fare”.

Nel 43% delle aziende, il gestore dei rischi non partecipa alle riunioni del consiglio di amministrazione, nel 33% lo fa sporadicamente e solo nel 24% dei casi in qualità di membro a tutti gli effetti.

La mappatura dei rischi avviene per il 64% a livello *corporate*, tuttavia il 23% del campione utilizza una metodologia strutturata per l'analisi dei rischi soltanto per certe categorie di rischio e il 7% effettua un'analisi dei rischi solo in alcune business unit. Il processo di *risk analysis* è ripetuto nel 45% dei casi con cadenza annuale, per il 13% con cadenza semestrale e per il 15% trimestrale. Il 27% delle aziende non effettua tale analisi con regolarità.

Le risorse aziendali dedicate alla gestione del rischio resteranno costanti per il 66% degli intervistati; solo il 28% delle aziende dichiara l'intenzione di volerle aumentare nel medio-lungo periodo mentre insignificante (6%) è la quota di imprese che le ridurrà.

Tra le minacce più rilevanti per i prossimi cinque anni, quelle legate ai processi interni (14%), seguita dal rischio di credito (11%) e dal rischio di concentrazione (10%), servizi informatici (10%), risorse umane (8%), reputazione e *compliance* (7%).



Julia Graham, presidente di Ferma

**Laura Servidio**

### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 26 settembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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





## INTERMEDIARI 2014: OBIETTIVO CONSULENZA

Milano, 9 ottobre 2014 (9.00 - 17.00)  
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

### PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 – **Registrazione**

09.30 - 09.50 – **Osservatorio Distribuzione Assicurativa – Edizione 2014**  
La qualità del servizio come leva di fidelizzazione  
*Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting*  
*Giorgio Lolli, manager Scs Consulting*

09.50 - 10.10 – **La capacità di offrire soluzioni tailor made**  
*Maurizio Ghilosso, amministratore delegato Dual Italia*

10.10 - 10.30 – **AEC, nuovi mercati e full outsourcing per gli intermediari**  
*Fabrizio Callarà, amministratore delegato di Aec Wholesale Group*

10.30 - 11.00 – **Il ruolo dei gruppi agenti**  
*Tonino Rosato presidente associazione agenti Allianz*  
*Enzo Sivori, presidente associazione agenti Unipol*

11.00 - 11.30 – **Coffee Break**

11.30 - 13.15 – **TAVOLA ROTONDA: Era digitale: quanto vale la consulenza dell'intermediario?**  
*Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente Anapa*  
*Massimo Congiu, presidente Unapass*  
*Claudio Demozzi, presidente Sna*  
*Franco Ellena, presidente commissione distribuzione dell'Ania*  
*Giuseppe Galasso, direttore credito concorrenza di Antitrust*  
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*

13.15 - 14.10 – **Lunch**

14.10 - 14.30 – **Levoluzione dell'agente plurimandatario**  
*Michele Colio, distribution & marketing director Aviva Italia*

14.40 - 15.00 – **Consorzi tra intermediari: l'unione fa la forza**  
*Arnaldo Bergamasco, presidente Brokers Italiani*

15.00 - 15.20 – **L'intermediario nel contesto europeo**  
*Carlo Galantini, studio legale Galantini Heilbron Cocco Ordini, consulente Acb e delegato Bipar*  
*On. Patrizia Toia, europarlamentare Pd*

15.20 - 15.40 – **Intervista a Giovan Battista Mazzucchelli, amministratore delegato del Gruppo Cattolica**

15.40 - 17.00 – **TAVOLA ROTONDA: Gli intermediari tra social e mobile**  
*Massimo Agrò, Responsabile Distribuzione di AXA Assicurazioni*  
*Roberto Conforti, presidente Uea*  
*Piero Melis, presidente Agit*  
*Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei*  
*Marco Rossi, head of sales & marketing di DAS Italia*  
*Angelo Scarioni, presidente Macros Consulting*

sponsorizzato da



**Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)**  
**Scarica il programma completo**