



PRIMO PIANO

Guidi (Mise) striglia le assicurazioni

I mercati hanno ripreso ad avere fiducia nell'Italia, ma gli investitori istituzionali italiani ancora no. Un dato che "stupisce e amareggia", secondo il ministro dello Sviluppo Economico, Federica

Guidi, che ha parlato all'assemblea nazionale di Confindustria. Secondo il ministro è "arrivata l'ora anche per noi di condividere questo atteggiamento", ovvero la ritrovata fiducia dei Paesi e degli investitori esteri per l'Italia. "I capitali stranieri - ha detto - stanno prepotentemente tornando a investire, come dimostrano il successo delle quotazioni di aziende collegate al *Made in Italy* e le molteplici acquisizioni compiute da imprese internazionali". Le imprese straniere, ha continuato Guidi "credono al cambiamento e alla stagione di riforme economiche e istituzionali", cose che non fanno, secondo il ragionamento del ministro, le banche, il risparmio gestito, le assicurazioni e fondi pensione, che "mancano all'appello". Bisogna che gli investitori italiani "ci credano di più, tornando a investire nella struttura produttiva". A questo proposito, ha annunciato il ministro, il Governo punta a potenziare il meccanismo fiscale *Ace* che premia con deduzioni gli investimenti, focalizzandolo anche sulle imprese manifatturiere.

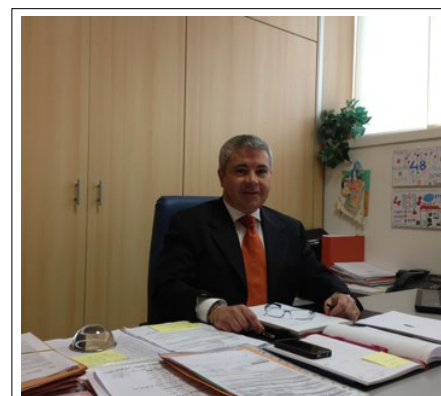
Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Salviamo il fondo

Il Fondo pensione agenti deve restare l'unico fondo agenti di categoria: un primo elemento concreto per una possibile riunificazione delle rappresentanze sindacali. Di questo avviso Paolo Zavattaro, vice presidente del Gaa UnipolSai, realtà interessata da una delle maggiori integrazioni societarie del nostro Paese

Un'integrazione di sistemi operativi, di prodotti e di normative. Ma soprattutto di persone. Da fare rapidamente, e in sinergia tra direzione e rete. Questa la grande sfida che attende **Unipol e FondiariaSai**, ormai fuse in un'unica grande realtà, che deve, però, ancora consolidarsi nella struttura e nell'organizzazione agenziale. Una sfida da affrontare in una fase di grandi cambiamenti e nodi irrisolti per il settore assicurativo. Come quello del fondo pensione agenti, la cui stessa esistenza dipende dall'urgenza di una sanatoria, ancora da definire. O quello della sanità integrativa, da incentivare attraverso le agevolazioni fiscali. O ancora, della libera concorrenza, allo stesso tempo, agognata e temuta dagli agenti. Su questi temi, si sofferma **Paolo Zavattaro**, vice presidente del **Gaa UnipolSai**, titolare dell'agenzia **Sai** (ora **UnipolSai divisione Sai**) di Desenzano del Garda, da sempre iscritto all'**Unapass** dove, dal 2008, ricopre incarichi all'interno del *gruppo aziendale agenti Sai* (ora *gruppo agenti UnipolSai*), prima, in qualità di responsabile della commissione tecnica retail e, dal 2010, come vice presidente.



Paolo Zavattaro, vice presidente Gaa UnipolSai

L'Ania afferma che è palpabile un'inversione di tendenza sugli aumenti delle polizze Rca. Gli utili sono di tutto rispetto, pur con l'evidente flessione dell'incassato del 2013 (-7,5%) sui risultati 2012. Secondo lei, sarebbe lecito attendersi, da parte delle mandanti, la redistribuzione di una parte di quei maggiori utili?

Che il costo delle polizze Rca, negli ultimi tempi, sia calato è un dato di fatto. Questo è stato possibile principalmente perché sono diminuiti i sinistri e quindi, accanto ai benefici per i consumatori, vi sono stati anche maggiori utili per le imprese. Gli unici che non hanno goduto di questa situazione sono gli intermediari, che hanno visto contrarsi i propri introiti, per cui credo sarebbe giusto che le mandanti redistribuissero sulla rete una parte di quei maggiori utili che hanno realizzato nell'auto.

Lei è vice presidente del Gaa UnipolSai e può vantare una buona esperienza professionale. UnipolSai, oggi, è la prima compagnia danni, in Italia. Crede che sarà difficile per voi agenti affrontare la maxi integrazione societaria, con nuovi sistemi operativi, e nuove direttive che mirano a conservare le posizioni acquisite?

Integrare due realtà come Unipol e FondiariaSai non è un'impresa semplice. Oltre ai sistemi operativi, ai prodotti e alle normative, è necessario integrare le persone. Questa è la cosa più complessa da realizzare, perché bisognerà imparare a conoscersi e a rispettarsi, cambiando un po' il proprio punto di vista, ma senza dimenticare le esperienze e le peculiarità che ciascuno si porta appresso. Nello specifico, le agenzie Fondiaria Sai e **Milano Assicurazioni**, con l'inizio del *roll-out* previsto a luglio di quest'anno, approderanno sulla piattaforma informatica di Unipol, acquisendo anche i prodotti e una buona parte delle normative di quest'ultima. Sarà un cambiamento che impatterà, in misura considerevole, sulla struttura e sull'organizzazione delle agenzie perché cambierà tutto, con un aggravio di oneri e di costi a carico delle stesse, che sarebbe doveroso ricompensare. (continua a pag.2)



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



(continua da pag. 1) Inoltre, alla possibile perdita di dati, si aggiunge il fatto che le polizze, attualmente in portafoglio, dovranno essere riformate con quelle di Unipol, in quanto i prodotti, cosiddetti di convergenza, arriveranno solo in un secondo momento. Con questo non voglio dire che i prodotti Unipol siano peggiori o migliori dei nostri, ma molte garanzie sono differenti e non vorrei che questo provocasse una contrazione delle riforme, che da sempre costituiscono una parte fondamentale dell'attività di vendita. È comunque un percorso che dobbiamo fare, se vogliamo diventare una compagnia unica, leader di mercato, e non soltanto la prima in termini numerici nel danni. E dobbiamo farlo in tempi rapidi, perché il mercato non aspetta. Ma per riuscirci e per limitarne gli aspetti negativi, è necessario che vi sia una stretta collaborazione fra direzione e agenzie, e che si tengano nella dovuta considerazione gli aspetti evidenziati da queste ultime.



Le compagnie insistono sulla necessità di migliorare la carenza storica solo italiana, su previdenza e sanità, proponendo una collaborazione tra pubblico e privato, giusto per affrontare seriamente la situazione, che non sarà di facile soluzione. Qual'è il suo pensiero a tal proposito?

Il servizio sanitario nazionale ha sempre provveduto a coprire le esigenze di cura dei cittadini. Questo, se da un lato è una cosa socialmente positiva, dall'altro ha abituato gli italiani a pensare che, in caso di necessità legate alla salute, avrebbe provveduto lo Stato. Le polizze sanitarie si sono così scarsamente diffuse e, conseguentemente, il rischio non ha potuto essere spalmato, con ovvie ripercussioni sulle tariffe. Ho alcuni clienti tedeschi, e posso garantire che il loro modo di valutare l'esigenza sanitaria è totalmente diverso dal nostro. Ora, anche in Italia le cose potrebbero cambiare: i tagli alla spesa pubblica potrebbero ridurre l'efficienza del servizio pubblico e limitare la prevenzione e l'accesso alle cure da parte di tutti. Lo Stato, da solo, non riuscirà più a soddisfare la domanda di cure e assistenza, e le famiglie dovranno organizzarsi per far fronte a

un sistema sanitario che non sarà più come quello di una volta. Ma, se si vuole che la sanità integrativa affianchi il servizio sanitario nazionale, è necessario, soprattutto in questo momento di crisi, che lo Stato incentivi economicamente la stipula di coperture sanitarie. E il primo passo dovrebbe essere quello di renderle fiscalmente deducibili. (continua a pag.3)



Madrid, 5 de junio 2014. Hotel HESPERIA
Madrid, June 5th 2014. Hotel HESPERIA



Organizan / Organizen:




Colaboran / Colaborate:





GARRIGUES



Medios colaboradores / Media partner:





INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES: INESE 91 375 58 14 /00 ineseformacion@inese.es www.inese.es



Giovanni Pitruzzella, presidente Agcm

(continua da pag.2)

Fpa mostra una serie di difficoltà sul bilancio prospettico. Tra le varie cause, l'allungarsi della vita media, il numero degli agenti operanti in calo, le nuove leggi. Il Fondo Pensione necessita di una soluzione definitiva per pensionati, pensionandi e giovani agenti. Il suo gruppo sarebbe disponibile a fare sacrifici per raggiungere una sanatoria definitiva?

Sono del parere che Fpa rappresenti un valore imprescindibile per tutti gli agenti,

anche per quelli non iscritti alle organizzazioni sindacali nazionali e quindi la soluzione di risanamento che verrà adottata dovrà essere definitiva e credibile. Senza entrare nel tecnico, entrambe le soluzioni proposte presentano sia dei lati positivi sia delle possibili criticità. Pertanto la situazione deve essere analizzata a fondo perché, se da un lato bisogna evitare di rattoppare un vestito vecchio con una pezza nuova, dall'altro bisogna riflettere bene prima di chiedere sacrifici consistenti agli iscritti, specialmente di questi tempi. Anche perché non bisogna scordarsi che l'adesione è volontaria e, proprio perché non tutti gli aderenti al Fondo sono anche iscritti alle associazioni di categoria, molti di essi potrebbero non essere sensibili a una richiesta di sacrificio da parte di queste ultime. Il mio gruppo in questi giorni sta incontrando gli associati in una sorta di giro d'Italia e fra gli altri argomenti stiamo sensibilizzando i colleghi sulla situazione di Fpa, anche

per raccogliere le loro impressioni. Un fatto emerge chiaramente: il Fondo deve essere salvato e deve rimanere l'unico fondo agenti di categoria, evitando che si trasformi in tanti fondi aziendali. Perché se così fosse, tutta la categoria ne sarebbe danneggiata, mentre al contrario, se giochiamo bene questa partita, il salvataggio di Fpa potrebbe rappresentare un primo elemento concreto per una possibile riunificazione delle rappresentanze sindacali.

Da un recente servizio del Sole 24 Ore, si apprende che, grazie all'Antitrust, anche le compagnie italiane stanno avviandosi verso una concorrenza seria, non mutilata da lacci e laccioli. Come hanno reagito i suoi iscritti all'idea di un mercato più libero e, quindi, a una maggiore autonomia imprenditoriale?

Credo che gli iscritti al Gaa UnipolSai abbiano reagito come la maggior parte degli altri colleghi: se da un lato le novità introdotte in tema di libera concorrenza sono accolte positivamente e viste come la tanto sperata possibilità di affrancarsi dalle compagnie, dall'altro faticano a essere recepite e poste in essere in maniera sistematica. Perché maggior autonomia imprenditoriale significa anche minori tutele e non tutti i colleghi sono pronti a questo: se da un lato ci si lamenta della mandante, dall'altro la si cerca per la formazione, per le iniziative pubblicitarie, per l'aggiornamento tecnologico dell'agenzia e via dicendo. Inoltre, al di là di tutti i provvedimenti adottati, rimane il fatto che nella realtà il rapporto di forza con le compagnie è ancora fortemente sbilanciato a favore di queste ultime. A tale proposito, credo che non si possa parlare di libera concorrenza fino a quando non vi sarà una effettiva condivisione dei dati fra compagnia e intermediari, anche nel caso che questi decidano di operare per altre compagnie.

Carla Barin



in collaborazione con: **[GPF]**

Osservatorio Distribuzione Assicurativa

Quanto l'organizzazione e i processi della tua impresa sono orientati alla "customer-centricity"?

Questa è solo una delle domande a cui risponde l'Osservatorio



Se sei interessato a confrontare come si posiziona la tua azienda rispetto agli altri operatori di settore, contattaci all'indirizzo osservatorio@scsconsulting.it

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 29 maggio di www.insurancetrade.it

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



con il patrocinio di:



Regione Lombardia



Provincia di Milano



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



ANIA
Associazione Nazionale
fra le Imprese Assicuratrici



ANRA
Associazione Nazionale dei Risk Manager
e Responsabili Assicurazioni Aziendali



CINEAS
PER UNA CULTURA DEL RISCHIO



UGARI®
Unione dei Gruppi Assicuratori e Rassicuratori Italiani

LE AZIENDE E IL RISCHIO

Minacce emergenti e soluzioni possibili

Milano, 17 giugno 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 - 11.00 - **TAVOLA ROTONDA: I rischi per le aziende italiane: conoscenza, prevenzione e capacità di gestione**

rappresentante Ania;

Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba;

Adolfo Bertani, presidente Cineas;

Francesco Saverio Losito, coordinatore settore assicurativo Asseprim-Confcommercio;

Paolo Panarelli, direttore generale Consap

Paolo Rubini, presidente Anra;

11.10 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 11.50 - **Come affrontare la sfida dell'internazionalizzazione**

11.50 - 12.10 - **Credito e pmi: dalla sofferenza alla sicurezza**

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione Coface Italia

12.10 - 12.30 - **Calamità naturali: come gestire la crisi e prepararsi all'emergenza**

Filippo Emanuelli, amministratore delegato Belfor Italia Srl

12.30 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - **Lunch**

14.20 - 14.40 - **Le responsabilità di manager e amministratori**

Maurizio Ghiliosso, amministratore delegato Dual Italia

14.40 - 15.45 - **TAVOLA ROTONDA: Rischi senza frontiere, dal rischio informatico al cyber crime**

Luca Bolognini, presidente Istituto Italiano Privacy, partner ICT Legal Consulting

Umberto Rapetto, Generale (r) Guardia di Finanza - Cyber Security Advisor

Marco Rossi, head of sales & marketing di Das Italia

Testimonianza di un Risk Manager

15.45 - 16.45 - **Le priorità nella scelta della polizza assicurativa**

Arnaldo Bergamasco, presidente Brokers Italiani

Francesco Cincotti, vice presidente Ugari

Alessandro De Felice, chief risk officer Prysmian Group

Domenico Floro, head of business development & finance Erg Supply & Trading

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo

main sponsor:



BELFOR

**BROKERS
italiani**

coface



official sponsor:

