

PRIMO PIANO

C'è l'accordo tra le Ooss e Generali

È terminata questa notte, con la firma di tutte le organizzazioni sindacali, la trattativa per il contratto integrativo aziendale di Generali Italia.

Il tavolo di confronto ha registrato da un lato l'atteggiamento unitario delle rappresentanze sindacali e, dall'altro, "un'azienda che ragiona e ricerca soluzioni che tengano conto dei bisogni dell'impresa e dei lavoratori", come ha voluto sottolineare Marino D'Angelo, segretario generale di Snfia. "Una trattativa non facile - continua D'Angelo - condizionata da un contesto economico nazionale di segno negativo e dalla complessità del riassetto organizzativo in corso nel gruppo Generali". Secondo il segretario generale di Snfia, "il contratto conferma le buone condizioni normative ed economiche in essere, riconoscendo l'impegno e il ruolo dei lavoratori nel brillante risultato di bilancio 2014 attraverso la conferma del pieno premio di produttività 2015, un pacchetto welfare per 400 euro e con due anni in più per usufruire delle coperture sanitarie dopo la pensione. Una tantum di 350 euro riparametrata per i livelli di inquadramento e miglioramenti normativi ed economici per gli addetti alla produzione e ai call center, la fascia giovane del personale".

Beniamino Musto

RISK MANAGEMENT

Redditività, tra sostenibilità e prudenza

Il periodo post crisi insegna che solo un intervento macroeconomico integrato sarà in grado di riequilibrare le leve della profittabilità. Per questo, le istituzioni europee devono sostenere il sistema finanziario, anche attraverso l'applicazione di una rigorosa gestione dei rischi e il rafforzamento delle misure macroprudenziali

La crisi finanziaria ha raggiunto il suo culmine sette anni fa, ma le ricadute si fanno sentire ancora oggi. Se è vero che le ferite del settore bancario si sono in parte rimarginate, alcune criticità, quali il risanamento dei bilanci e la sostenibilità del livello di indebitamento, permangono e sono più che mai attuali, anche a fronte di un tangibile rafforzamento della situazione patrimoniale aggregata, principalmente mediante la capitalizzazione di utili.

Negli anni, la tendenza ad adottare un atteggiamento via via più prudenziale è stata l'ancora di salvezza degli istituti di credito, che così, pur a fronte di una contrazione dell'operatività sui mercati di capitali, sono stati in grado di garantire una certa stabilità sugli utili.

Parlare oggi di redditività, in questo contesto economico-finanziario, significa soprattutto focalizzarsi sul concetto di sostenibilità: il futuro del settore bancario e assicurativo dipenderà, in prima battuta, dalla capacità di evolversi nella scelta dei modelli operativi e nella gestione del rischio.

Ancora oggi, la vulnerabilità del sistema bancario è proporzionale al livello di indebitamento: l'eccesso di debito è uno dei principali freni alla ripresa economica, specialmente in Europa, nonostante gli sforzi compiuti negli ultimi anni.

In questo contesto giocano un ruolo sempre più rilevante le società finanziarie non bancarie, parallelamente all'intermediazione di mercato. I tassi ufficiali e la continua ricerca di redditività hanno comportato un aumento di obbligazioni private, proprio nel momento in cui le banche si sono scontrate con un persistente svantaggio in termini di costi rispetto alla loro clientela di imprese.

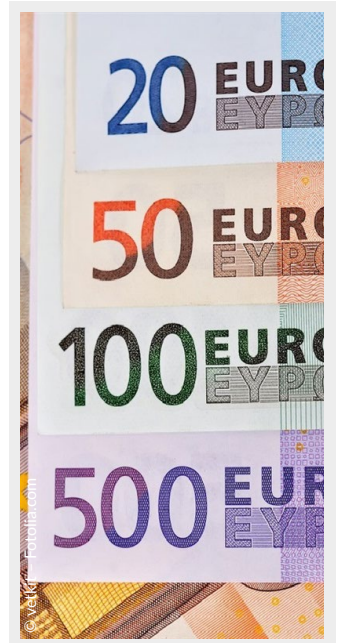
Altro dato significativo viene dall'ampliamento dei portafogli delle società di *asset management*, cresciuti esponenzialmente, negli ultimi anni, rendendo queste realtà un'importante fonte di credito. Un trend di questo tipo, sviluppatosi in parallelo alla concentrazione dimensionale del settore del risparmio gestito, potrebbe comportare una revisione delle dinamiche dei mercati obbligazionari con impatti considerevoli per il costo e la disponibilità di finanziamento di imprese e famiglie.

LO SCENARIO POST CRISI

A livello aggregato, il settore finanziario si sta adeguando al nuovo contesto economico e regolamentare. Le società assicurative, al pari delle banche, si stanno riprendendo dalla crisi, dopo una significativa diminuzione del valore degli investimenti e un calo nell'andamento dei premi. Le società che hanno venduto strumenti di protezione mediante derivati su crediti hanno accumulato passività.

Lo scenario è considerevolmente diverso nei rami danni e vita, anche in relazione alla composizione iniziale dell'attivo delle imprese. Le compagnie di assicurazioni del ramo danni hanno beneficiato delle ampie riserve patrimoniali, assorbendo la riduzione di valore dell'attivo dovuta alla crisi e ricostituendo tali *polmoni* attraverso l'aumento dei premi che stanno registrando andamenti positivi nell'ultimo biennio.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) **PUNTARE SUGLI STRUMENTI ANTICICLICI**

Per poter parlare nuovamente di redditività, sul medio-lungo periodo, è necessario focalizzarsi su politiche di risanamento macrofinanziario e soprattutto su una prospettiva di sistema volta ad attenuare i rischi legati ai cicli finanziari. Negli ultimi anni, si è rafforzato l'orientamento sistemico dei rispettivi assetti prudenziali, ridisegnando gli strumenti preesistenti e studiandone di nuovi, anche a livello di standard internazionali. È prematuro formulare giudizi e conclusioni sull'efficacia di strumenti quali i *buffer* patrimoniali anticiclici, ma, andando ad esaminare l'esperienza storica di alcune giurisdizioni con strumenti simili, si possono trarre alcuni spunti di riflessione. Il parametro di riferimento per valutare la solidità dei singoli strumenti è come sempre collegato all'obiettivo ricercato. Nel caso degli strumenti anticiclici esistono due scopi complementari: difendere le istituzioni finanziarie dagli effetti del ciclo e mitigare il ciclo finanziario stesso.

Alcune giurisdizioni hanno introdotto un requisito patrimoniale anticiclico, volto ad aumentare la resilienza delle banche a fronte del rischio accumulato durante i boom creditizi. La Svizzera ha attivato, nel 2013, uno strumento di questo tipo per tutelare il mercato ipotecario interno. Dall'andamento economico, sembra tuttavia che lo strumento sia più efficace nel rafforzare i bilanci bancari che non nel frenare la crescita dei mutui ipotecari o inciderne sul costo. Esperienza analoga, in Spagna, con gli accantonamenti dinamici: un volume maggiore di accantonamenti ha contribuito a sostenere le banche spagnole, riducendo parzialmente la bolla immobiliare, ma non ha tuttavia impedito la formazione della bolla stessa.

UNA GESTIONE DEI RISCHI RIGOROSA

L'insegnamento del periodo post crisi è che solo un intervento macroeconomico integrato sarà in grado di riequilibrare le leve della redditività. Per questo, le istituzioni europee devono sostenere il sistema finanziario, anche attraverso l'applicazione di una rigorosa gestione dei rischi e il rafforzamento delle misure macroprudenziali. Vi è un presupposto alla base della precedente affermazione, ovvero che il deterioramento delle prospettive di crescita nelle economie mature impone una revisione al ribasso delle previsioni sugli utili. Parallelamente, le Autorità dei mercati emergenti dovranno affrontare le conseguenze del progressivo grado di accomodamento monetario nelle economie avanzate. Le tensioni di mercato connesse a tale rientro hanno sottolineato l'importanza di una gestione lungimirante del rischio di interesse e del rischio di cambio. L'accumulo di vulnerabilità finanziarie sottolinea come sia necessario non lasciarsi guidare da un falso senso di sicurezza e riesaminare con occhio critico gli strumenti macroprudenziali già utilizzati in passato. Proprio dalle economie emergenti, fra le prime ad adottare tali strumenti, si possono trarre *best practice* per l'affinamento e l'ulteriore miglioramento della politica macroprudenziale.

Alessia de Falco, head of marketing and communication risk-governance, Politecnico di Milano




Associazione Nazionale Agenti
Professionisti di Assicurazione
ANAPA

ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI **CLICCA QUI RINNOVARE**

COMPAGNIE

Cerchio d'oro Aifin, Axa fa incetta di premi

La società ha ottenuto il riconoscimento di compagnia innovativa dell'anno

È andato ad **Axa Italia** il premio compagnia assicurativa innovativa dell'anno. Il riconoscimento è arrivato in occasione dell'undicesima edizione del *Cerchio d'oro dell'innovazione finanziaria*, dedicato all'innovazione nel settore bancario, assicurativo e finanziario e patrocinato da **Aifin** (Associazione Italiana Financial Innovation).

La compagnia ha anche ottenuto una serie di riconoscimenti in diversi settori. Nella categoria comunicazione, la società è stata premiata per la campagna *Nati per proteggere*. Ad **Axa Mps tutta la vita**, invece, è stato assegnato il premio nella categoria *prodotti e servizi assicurativi vita*. Mentre nella categoria *danni* la compagnia è risultata vincitrice per la garanzia *Cyber risk*, ideata l'anno scorso nell'ambito dell'offerta retail *Axa Mps mia protezione*. Menzione di merito, infine, per *Axa Mps guidare protetti full quotation/e-selling*, nuova funzionalità disponibile su Paskey internet banking, piattaforma on line che consente di personalizzare l'assicurazione auto.



Béatrice Derouvroy, dg di Axa Mps

“Siamo molto orgogliosi dei premi ottenuti – ha sottolineato **Maurizio Cappiello**, direttore generale di Axa Assicurazioni – poiché rappresentano il frutto del nostro quotidiano impegno nell'innovazione delle soluzioni e dei linguaggi, che perseguiamo in un'ottica di differenziazione sul mercato fondata sulla qualità del servizio verso il cliente. Gli ha fatto eco **Béatrice Derouvroy**, dg di Axa Mps: “il nostro business ha una grande peculiarità perché ha a che fare con le persone e i loro rischi. Se cambia la società, in una fase di rischi emergenti, deve cambiare anche il nostro rapporto con essa”.

Renato Agalliu

LIBRI

Risolvere problemi guadagnando soldi

Ecco la *Solution economy*, dove pubblico e privato creano valore senza dimenticare il profitto

Se lo Stato non basta per affrontare le grandi sfide sociali, bisogna rivolgere lo sguardo altrove. È la ricetta proposta nella *Solution economy* da **William Eggers**, uno dei massimi esperti americani di pubblica amministrazione e direttore della **Deloitte Research**. Secondo l'autore, che ha scritto il volume a quattro mani con **Paul Macmillan**, in un contesto di congiuntura sistemica come quella attuale è necessario ripensare a “nuovo sistema economico più collaborativo e produttivo, in cui amministrazioni pubbliche, aziende, imprese sociali, non profit e cittadini convergono per creare valore, pubblico e privato”. Come? Ad esempio attraverso il *crowdfunding*, la condivisione di risorse, sviluppo di app e investimenti mirati. La capacità di raggiungere ciò che prima era irraggiungibile, di raccogliere finanziamenti da fonti non utilizzate in precedenza, e di sfruttare le reti sociali, sta dando vita a nuovi mercati. I *wave-makers*, come vengono definiti gli agenti del cambiamento, ormai misurano il successo, non in base al profitto in termini di soldi, ma in base agli impatti positivi che producono.

Eggers, Macmillan, *Solution Economy*, Rizzoli Etas, 2014, pp.326, 21 euro

R.A.

GLOSSARIO

Across the Board

L'espressione inglese, utilizzata in riassicurazione, indica l'accettazione, da parte del riassicuratore, della medesima quota di partecipazione o di determinate condizioni contrattuali, generalmente applicate al complesso dei trattati offerti dalla stessa compagnia cedente.

Testualmente, essa vuol dire “indiscriminatamente”, ovvero “senza eccezioni”, a indicare un'azione o decisione che riguarda allo stesso modo tutti gli elementi all'interno di una particolare area di mercato o organizzazione, o di un gruppo di contratti.

Cinzia Altomare,
Gen Re

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

INNOVAZIONE TRA CONOSCENZA E SERVIZIO

Milano, 19 marzo 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.00 - **Risposte per una società in evoluzione**
Enrico Finzi, presidente Astraricerche

10.00 - 10.20 - **Come cambiano i comportamenti dei consumatori e con quali strumenti innovativi il mercato risponde**
Francesco Sgobio, P&C Sales and Practice Leader di Towers Watson Italia

10.20 - 10.40 - **Big Data Analytics: scenario di riferimento e opportunità di innovazione e sviluppo per il business assicurativo**
Alessandro Piva, responsabile ricerca Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence, Politecnico di Milano

10.40 - 11.00 - **Multichannel delivered**
Enrico Fermi, business developer executive area Insurance DDWay Dedagroup ICT Network

11.00 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - **Semplificare il linguaggio assicurativo**
avv. Andrea Polizzi, jenny.avvocati
avv. Matteo D'Argenio
Manuela Anelli, dottore di ricerca in linguistica storica, Iulm

12.00 - 12.45 - **I messaggi nelle campagne pubblicitarie**
Enrico Cavallari, chief marketing officer AXA Italia
Alida Galimberti, chief marketing officer Zurich Italia
Claudia Ghinfanti, responsabile brand advertising e web management Generali Italia
Barbara Panzeri, direttore marketing Direct Line

12.45 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **"Insurance Mobile Payment": la semplicità come miglior complice per la rete distributiva**
Giovanni Drago, responsabile Business Unit Grandi clienti Nord-Ovest, Gruppo Euris

14.20 - 14.40 - **I comparatori tra esigenze di innovazione e concorrenza**
Mauro Giacobbe, amministratore delegato Facile.it

14.40 - 15.00 - **Come conciliare specializzazione e novità di offerta**

15.00 - 15.20 - **Obiettivo Customer Experience: il ruolo dei canali distributivi**

15.20 - 15.40 - **Riformulare la distribuzione in banca**
intervista ad Andrea Battista, amministratore delegato Eurovita

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Dalle informazioni alle strategie commerciali**
Marco Baldan Bembo, responsabile marketing UnipolSai
Marco Brachini, direttore marketing Sara Assicurazioni
Yuri Narozniak, vice direttore generale Groupama Assicurazioni
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Gianluca Zanini, innovation leader AXA Italia
Gianpiero Zannier, responsabile direzione clienti Reale Mutua Generali ()*

sponsorizzato da



ARMUNDIA GROUP
WORLDWIDE SOFTWARE SOLUTIONS



AVIVA



DIFESA LEGALE



DEDAGROUP
ICT NETWORK



GRUPPO EURIS



by



Cross Data

TOWERS WATSON



First in Safety, Security and Services

(*) invitato a partecipare

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo