

## PRIMO PIANO

## Epap, tra limiti e frontiere

L'autorità europea delle assicurazioni e pensioni aziendali o professionali (Eiopa) ha pubblicato, nei giorni scorsi, la nona relazione sugli sviluppi del mercato previdenziale, con particolare focus sulle attività transfrontaliere degli enti pensionistici aziendali e professionali (Epap). Il report fornisce una panoramica completa del paesaggio europeo sul tema per il periodo che va da giugno 2014 a giugno 2015. Nel dettaglio, i dati del report mostrano che il numero degli enti transfrontalieri attivi è aumentato di uno, passando da 75 a 76. Attualmente sono otto gli Stati membri di origine per gli Epap transfrontalieri con attività in 17 Paesi di accoglienza. Da quest'anno, Malta è stata aggiunta ai Paesi di origine, mentre non ci sono cambiamenti per quanto riguarda i paesi di accoglienza. Tuttavia, dall'analisi emerge che su un patrimonio totale di 3 miliardi e 680 milioni di euro, gestito dall'Epap, meno dell'1,5% è legato ad attività transfrontaliere. Questa piccola percentuale dimostra che l'Unione europea, in prospettiva futura, ha necessità di attivare iniziative specifiche per la promozione di programmi transfrontalieri. Ciò, al fine di creare un vero mercato unico europeo delle pensioni aziendali e professionali.

Renato Agalliu

## MERCATO

## L'assicurazione italiana: prove tecniche di sviluppo

**Il settore assicurativo ha cambiato pelle e acquistato un'inedita centralità: merito di un legislatore più aperto ma anche di shock finanziari e normativi che hanno imposto un scatto competitivo. L'Ania prova a guardare ancora oltre, con la consapevolezza che lo scenario economico e finanziario è sempre più in movimento**



L'intervista ad Aldo Minucci, presidente di Ania

Pur in una situazione economica ancora difficile, in cui è complesso persino fare previsioni a tre giorni (lunedì prossimo la Grecia potrebbe essere fuori dall'euro e in Cina potrebbe continuare il crollo dei listini), le assicurazioni in Italia e nel mondo mostrano non solo resilienza, ma anche un certo dinamismo.

Lo dimostrano i tanti numeri esposti da Ania nel corso della presentazione

milanese dell'ampio volume, *L'assicurazione italiana 2014-2015*, che come ogni anno approfondisce non solo i temi strettamente legati al mondo assicurativo, ma anche alcuni aspetti macroeconomici e finanziari che hanno influenzato (e influenzeranno) il settore dei rischi.

L'appuntamento di Milano segue l'assemblea generale dell'associazione guidata da Aldo Minucci, tenutasi lo scorso 2 luglio a Roma, e solitamente ha un carattere più tecnico e analitico, in confronto all'evento romano che invece è più istituzionale.

Nelle relazioni presentate dai vari responsabili delle aree (Sergio Desantis, attuariato e statistiche; Luigi De Falco, vita e welfare; Umberto Guidoni, auto e Fondazione Ania), dal direttore generale, Dario Focarelli, e nell'intervento-intervista di Minucci, è netta la percezione di una crescente importanza del ruolo del mondo assicurativo nell'economia italiana, ma anche, nel confronto con l'estero, delle peculiarità: l'esplosione del ramo vita, nel risultato e nelle quantità di risparmi raccolti, è un *unicum* degli ultimi due anni. Contemporaneamente, però, in Italia i rami danni non auto continuano a essere il fanalino di coda in Europa.

### LE PREVISIONI IN UN MONDO CHE CAMBIA

Per il 2015, Ania prevede numeri in linea con la crescita degli ultimi anni, anche se cominciano a vedersi i primi segnali di rallentamento.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE CONNECT su LINKEDIN**

Clicca qui per iscriverti al gruppo

Clicca qui per seguire la pagina



L'intervento di Dario Focarelli, dg di Ania



Un momento della tavola rotonda

(continua da pag. 1)

Il totale dei premi dovrebbe toccare i 156 miliardi di euro, per una crescita dell'8,8% (143 miliardi, +10,6% nel 2014); il ramo vita crescerà del 12%, a fronte di un aumento nel 2014 che era stato del 30%, mentre i rami danni continueranno a calare dell'1,9% (-2,7%) a causa della continua discesa dell'Rc auto (-6,5%), in linea con lo scorso anno. Questi dati, però, dipenderanno da molti fattori, come ha spiegato Focarelli nel suo intervento. In primis dalla crescita della zona euro, prevista (a oggi) all'1,4% per l'anno in corso e al 2,1% per il 2016 (dati Ocse). "Si tratta di scenari di giugno - ha precisato Focarelli - che non tengono conto, se non in modo marginale, della crisi ellenica". L'Italia porterà il suo contributo con un modesto +0,5%-0,6%, ma il dibattito tra Fmi e Ocse resta aperto sul driver di crescita: saranno i consumi o gli investimenti a trainare il nostro Paese? "Il primo trimestre - ha detto Focarelli - mostra una ripresa della fiducia delle imprese e quindi degli investimenti".

Ma, si diceva, a livello finanziario le cose stanno già un po' cambiando. Fino ad aprile, l'azionario cresceva tantissimo e le immissioni di liquidità della Bce favorivano tassi bassi e calo della volatilità. Poi l'umore finanziario è cambiato: il rendimento dei bond governativi è leggermente aumentato ed è ripresa la volatilità sulle piazze. "Nel 2014 - ha ricordato Focarelli - gli italiani hanno venduto bond e acquistato polizze (vita, ndr) e fondi

comuni a un ritmo di quattro miliardi di euro al mese. In totale sono circa 520 i miliardi di euro detenuti dalle famiglie in polizze, pari al 13% del patrimonio personale: la stessa cifra presente nei depositi bancari. Questo fa delle assicurazioni i principali investitori istituzionali: la cosa ci inorgolisce e ci dà grandi responsabilità".

## LA STAGIONE DEL DIALOGO CON IL GOVERNO

Un'industria, quindi, con una solidità patrimoniale molto forte che acquista sempre più centralità nelle dinamiche economiche del Paese. L'incidenza del settore sul Pil è stata dell'8,9% nel 2014 (prima della Germania ma dopo Francia e UK) e dovrebbe attestarsi al 9,6% nel 2015, grazie alla crescita del vita (i rami danni restano al 2%). "I temi della salute, del welfare, delle catastrofi naturali stanno diventando un terreno di interlocuzione continua con i governi che si sono succeduti in questi ultimi tre anni: è stato un significativo cambiamento", ha sottolineato il presidente di Ania, Aldo Minucci. Anche in conseguenza di questa nuova stagione di dialogo, le assicurazioni hanno potuto incanalare, nel 2014, 12 miliardi di euro in investimenti alternativi che hanno finanziato l'economia reale. È un piccolo passo rispetto ai 600 miliardi di riserve ma è stato possibile grazie alla normativa che sta evolvendo. "Nel ramo vita - ha spiegato Minucci - le compagnie dovranno diversificare sempre di più gli investimenti e inserire una quota maggiore di rischiosità nei portafogli: è necessario che i clienti capiscano che la componente di rischio è essenziale per mantenere i rendimenti del mondo assicurativo, storicamente appetibili".

Discorso a parte, come sempre, merita l'Rc auto. Nel 2014 le compagnie hanno incassato un miliardo e 300 milioni di premi in meno, un calo del 6,5% che si riconfermerà uguale quest'anno, e che segue quello del 7% del 2013. "I premi - ha ribadito Minucci - calano costantemente dal 2012, ma la frequenza sinistri, per la prima volta, da gennaio a marzo è tornata a salire. Lo ripetiamo ancora: senza una rapida approvazione del ddl *Concorrenza* e di alcuni storici correttivi nei risarcimenti e nella gestione del sinistro, la dinamica di riduzione dei premi potrebbe arrestarsi".

## SCOMPAIONO LE ASIMMETRIE INFORMATIVE

A conclusione del pomeriggio, si è tenuta una breve tavola rotonda a cui hanno partecipato **Anthony Bradshaw**, dg di **Allianz Italia**; **Maurizio Cappiello**, dg di **Axa Italia** e **Philippe Donnet**, ad di **Generali Italia**. Tra l'arrivo di *Solvency II*, la rivoluzione tecnologica e il ridisegno della distribuzione, il prossimo anno le compagnie saranno chiamate e nuovi impegni. "Non può più esistere un *business* dove vi siano asimmetrie informative tra venditore e cliente", ha sentenziato Bradshaw. "La trasparenza - ha continuato - deve guidare il rapporto assicuratore e assicurato". Una trasparenza che passa anche dalla conoscenza e dall'uso dei dati. Secondo Generali, per esempio, le informazioni e la tecnologia permettono già una nuova relazione con i clienti, basata sui contatti mirati. "Bisogna vedere il cliente - ha detto Donnet - quando è importante farlo: i big data ci dicono quando lo è". Ma il contatto principale resta l'intermediario classico, a cui però si chiede sempre più professionalità e capacità di fornire vera consulenza. "Nel mercato dell'offerta - ha concluso Cappiello -, stiamo trasformando le nostre reti attraverso la tecnologia e la formazione. Tecnologia per i servizi e formazione per la consulenza".

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

## Agenti ex Milano Assicurazioni, cosa cambia dopo lo spin off

**Il 2 e 3 luglio si è svolto il congresso che ha sancito l'aggregazione del gruppo agenti UnipolSai e del gruppo agenti Milano nel neo costituito gruppo agenti associati UnipolSai. Dell'operazione, tuttavia, non fanno parte gli intermediari passati sotto la bandiera di Allianz, che hanno dato vita a una nuova associazione: il Gama. La vice presidente di questo gruppo, Giorgia Pellegrini, spiega che, nonostante abbia prevalso la volontà di separare i due marchi, le due realtà associative hanno sin da ora intrapreso un percorso comune di collaborazione**

Lo scorso 2 e 3 luglio, a Roma, è giunto a conclusione il percorso che ha portato all'unificazione del gruppo agenti UnipolSai e del gruppo agenti Milano (**Gam**) in un nuovo soggetto, il gruppo agenti associati UnipolSai (**Gaa UnipolSai**), e che contemporaneamente ha visto la nascita del gruppo agenti Milano Allianz (**Gama**). In quest'ultima associazione sono confluiti gli agenti Gam che hanno cambiato casacca all'indomani della cessione di una parte di **Milano Assicurazioni**, passata da **UnipolSai** ad **Allianz**. A *Insurance Daily*, **Giorgia Pellegrini**, vice presidente del Gama, spiega che prima di arrivare alla costituzione di due gruppi separati, molti agenti avevano espresso la volontà di mantenere l'assetto attuale. Anche perché, ancora oggi, anche gli agenti transitati in Allianz restano agenti UnipolSai per quanto attiene la gestione del portafoglio vita e cauzioni, rami non rientrati nel perimetro di cessione imposta dall'**Antitrust**. Sebbene la volontà di separare i due marchi abbia prevalso, i due gruppi hanno comunque siglato un accordo di collaborazione.

Figlia d'arte, 43 anni, Pellegrini gestisce a Roma una delle oltre 700 agenzie ex Milano Assicurazioni coinvolte nello *spin off* imposto dall'Agcm. Professionista di ottima caratura, Pellegrini si è sempre interessata attivamente alla vita associativa: attualmente è presidente della provinciale romana del Sindacato nazionale agenti (**Sna**), ed è stata vice presidente nazionale Sna dal gennaio 2012 fino all'estate 2013, quando ha rassegnato le sue dimissioni per ragioni squisitamente politiche.

**Il 3 e 4 luglio, a Roma, si sono tenute parallelamente, le assemblee del Gam e del Gaa UnipolSai, da cui sono nati il Gama e il Gaa UnipolSai. A unificazione terminata, può darci un breve ragguglio sull'andamento dei lavori assembleari e sul sentiment degli associati?**

È indubbio che per gli associati Gam la decisione di procedere allo scioglimento del vecchio gruppo è

stata una scelta sofferta, anche perché determinata da avvenimenti assolutamente estranei alla nostra volontà. All'indomani dello spin off di Milano Assicurazioni, molti di noi avevano espresso la volontà di mantenere l'assetto attuale, convinti che, nel relazionarsi con due grandi compagnie come Allianz e UnipolSai, non esistessero grandi differenze a livello di valutazioni e impostazioni politiche. Inoltre, non dimentichiamolo, ancora oggi tutti gli agenti transitati in Allianz sono, al tempo stesso, anche agenti UnipolSai per quanto attiene la gestione del portafoglio vita e cauzioni, rami non rientrati nel perimetro di cessione. Nell'ultimo congresso, tenutosi a Roma lo scorso novembre, la volontà di separare i due marchi ha prevalso. Alla commissione designata a ricercare tutte le possibili strade, va dato atto di aver dibattuto a lungo nel tentativo di trovare una soluzione diversa dallo scioglimento, opzione che però si è rivelata l'unico percorso possibile. Superata l'emotività del momento, è necessario guardare avanti e quindi, il giorno successivo la prima assemblea ordinaria del nuovo Gama, dopo un'approfondita relazione del presidente **Dario Piana**, sono stati dibattuti tutti i temi caldi e le strategie da mettere in campo, sia nel confronto con questa nuova mandante, sia nelle relazioni con gli altri gruppi agenti del mondo Allianz.

**Il vostro statuto, pur riconoscendo all'Esecutivo nazionale eletto un forte ruolo di rappresentanza, mantiene un carattere fortemente democratico di tutela delle minoranze grazie al sistema maggioritario. Lei ha avuto un ruolo fondamentale nella commissione che ne ha realizzato la stesura: può illustrarcene le linee guida?**

Partendo dal presupposto che il sistema elettorale perfetto non esiste, il nostro gruppo ha sempre adottato un sistema apparentemente molto democratico, di tipo proporzionale, che lascia piena libertà di scelta all'iscritto, ma che, nel recente passato, a nostro modo di vedere, si è dimostrato poco adeguato ai tempi. Nel nuovo panorama assicurativo, anche la rappresentanza ha subito notevoli cambiamenti; in un contesto così variegato, non ci si può più affidare semplicemente alla conoscenza dell'uno o dell'altro collega, ma è necessario che chi sceglie di sottoporsi al giudizio dei colleghi lo faccia potendo presentare un programma politico preciso. Questo dovrebbe aumentare anche la possibilità di un ricambio generazionale, non sempre facile nelle nostre realtà.

(continua a pag. 4)



Giorgia Pellegrini,  
vice presidente Gama



(continua da pag. 3)

Al contempo la presenza della minoranza in una misura tale da non mettere a rischio la governabilità, dovrebbe aumentare la coesione e il senso di appartenenza. Quello della *partecipazione* è un problema che da anni affligge tutti gli organismi di categoria, dai più grandi ai più piccoli, e per questo abbiamo pensato di fronteggiarlo, alimentando il confronto dialettico tra idee diverse, che possono e devono serenamente convivere nello stesso organismo, piuttosto che spingere coloro che non si identificano nel gruppo dirigente, a creare spaccature o, peggio, ulteriori scissioni.

**Tra gli elementi di modernità emersi dall'ultimo congresso spicca la firma di un accordo di collaborazione tra il Gama e il gruppo agenti associati UnipolSai. Di cosa si tratta esattamente?**

Il percorso di avvicinamento tra il Gama ed il Gaa UnipolSai è iniziato in modo spontaneo fin dai primi incontri con la compagnia, e ha trovato le sue radici nel modo di rappresentare i colleghi e di fronteggiare tutte le situazioni che si sono presentate con lo stesso coraggio, la stessa determinazione e la stessa correttezza. Se da una parte tutto ciò si è tradotto nella costituzione di un unico gruppo nel mondo UnipolSai, dall'altra è nata l'idea di tenere vivi questi principi, per non disperdere il patrimonio di esperienze condiviso anche con coloro che oggi sono transitati in Allianz. Abbiamo dunque sancito ufficialmente un accordo stabile tra i gruppi neo costituiti, che prevede, in primis, la finalità di sviluppare le collaborazioni tra intermediari introdotte dalla legge 221. Ciò assume particolare rilievo dal momento che le nostre mandanti sono veri e propri colossi che hanno quote ampiamente rilevanti del mercato assicurativo italiano. Avere la possibilità di collocare i loro prodotti in piena libertà, aumenterà la possibilità di un migliore servizio alla clientela per tutti i nostri associati, contribuendo a frenare la caduta, sempre più seria, dei ricavi agenziali. Ovviamente, per realizzare ciò si dovranno sviluppare una serie di attività collaterali per aumentare l'efficienza dei processi riducendo i costi, ad esempio individuando soluzioni informatiche adatte, condividendo servizi e convenzioni, e organizzando corsi di formazione svincolati dalle logiche aziendali, nonché promuovendo il confronto sui temi principali dell'intermediazione assicurativa, incentrato sulla definizione di proposte comuni da presentare alle associazioni di categoria.

**Carla Barin**



**BROKER**

## Monitorare i ricavi ed efficientare i processi

**Migliorare le performance gestionali senza modificare le dinamiche aziendali: il broker veneto Tower spiega, attraverso la propria case history, come è riuscita a farlo**

A prescindere dalle specifiche forme in cui ciascuna società opera, l'attività di brokeraggio presenta alcune necessità comuni legate alla gestione amministrativa delle polizze, che impatta sul *management* e sui ricavi. Tra le esigenze che potrebbero sorgere, ad esempio, c'è quella di monitorare la composizione dei ricavi in rapporto agli anni precedenti e in relazione all'attività svolta da ciascun account commerciale, bypassando elaborazioni complesse, la cui realizzazione comporta un enorme dispendio di tempo senza garantire informazioni costantemente aggiornate. Esistono poi esigenze specifiche, come quella di valutare i carichi di lavoro nel *back office*, in modo tale da avere una più efficiente allocazione delle risorse.

Esponendo la propria *case history*, il broker veneto Tower, spiega come è riuscito a far fronte a questa tipologia di necessità. La struttura di brokeraggio vicentina ha optato per una soluzione fornita in modalità *cloud as a service* e realizzata espressamente per il settore assicurativo utilizzando la tecnologia di *business intelligence* di **Ibm Cognos 10.2. Alea Analytics**, questo il nome del servizio (sviluppato da **Fair&Square**) ha consentito a Tower la raccolta, l'integrazione e la normalizzazione di tutti i dati provenienti dalle diverse fonti (insurance Erp, gestore documentale e altri file). Il broker, in una nota, osserva che in questo modo ha potuto, "certificare questi dati e ottenere report consultabili in ogni momento, anche da mobile, sempre corretti e aggiornati in tempo reale". L'accesso a questi report, secondo Tower, ha consentito "la possibilità di prendere decisioni basate sull'effettiva realtà, così da iniziare, se e quando necessario, azioni correttive che, se trascurate o messe in atto in ritardo, potrebbero generare delle perdite". Fair&Square, in fase iniziale, ha elaborato 70 report riguardanti le principali aree per il controllo del business: Tower cita "la direzione generale, il marketing, l'area finanziaria, la contabilità, il portafoglio, ma anche aree più specificamente legate al business assicurativo, come i sinistri". La struttura di brokeraggio veneta precisa di aver poi richiesto delle personalizzazioni, dovute a esigenze specifiche del proprio business.

**B.M.**

**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

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

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

Supplemento al 10 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577