



PRIMO PIANO

SOLVENCY II

Generali cede Fata a Cattolica

Fata Assicurazioni passa dalle mani del gruppo Generali a quelle di Cattolica. L'accordo per la cessione del 100% della compagnia danni ha un controvalore complessivo lordo di 179 milioni di euro. L'operazione prevede un eventuale aggiustamento del prezzo sulla base di determinate variazioni patrimoniali che potranno intervenire entro la data del closing, prevista nel primo semestre 2014. Secondo il ceo del colosso triestino, Mario Greco, "la cessione di Fata, a buone condizioni finanziarie, ci permette di proseguire nel rafforzamento del capitale del gruppo e di raggiungere 2,4 miliardi di euro di proventi derivanti da operazioni di cessione da agosto 2012, pari al 60% del target di quattro miliardi previsto entro il 2015". Questa transazione permette al Leone di migliorare di 0,6 punti percentuali l'indice di Solvency I. L'ad di Cattolica, Giovan Battista Mazzucchelli, inquadra l'acquisizione in linea con gli obiettivi di sviluppo di medio-lungo periodo del gruppo. "Da essa ci attendiamo un incremento significativo dei premi e della redditività consolidata". Fata potrà contribuire positivamente all'utile consolidato di Cattolica sin dal 2014 generando una interessante redditività del business, con un Roe superiore al 10%.

Beniamino Musto

La svolta di Solvency II, ora possibili gli investimenti di lungo termine

Con l'accordo trovato dal trilatero europeo, la direttiva è pronta per l'approvazione. La versione definitiva non sarà penalizzante per le imprese italiane, che, secondo quanto ha spiegato Ania, non avranno bisogno di aumenti di capitale

Le compagnie italiane possono contare su una capitalizzazione più che sufficiente e non avranno, in media, bisogno di nuovo capitale per rispettare le regole contenute in **Solvency II**. Ma non solo: la paventata disincentivazione agli investimenti di lungo termine, conseguenza delle norme della nuova direttiva europea, è stata scongiurata grazie al *volatility adjustment* fissato al 65%. Il pacchetto approvato in Europa vale circa otto miliardi di euro. Con questi calcoli, sostanzialmente, si è evitato che i requisiti di capitale, legati alla volatilità dei mercati, potessero da un lato limitare gli investimenti delle compagnie, e quindi anche il disegno dei prodotti, e dall'altro richiedere nuova liquidità per rafforzare il patrimonio delle imprese.

SISTEMA FINANZIARIO IN SICUREZZA

Questo, in sintesi, la portata dell'accordo politico trovato lo scorso 13 novembre dal **trilatero**, formato da Commissione, Parlamento e Consiglio Europeo. Entro marzo 2015 la direttiva Solvency II dovrà essere recepita dai Paesi membri dell'Unione Europea e il tutto entrerà in vigore il primo gennaio 2016. L'**Ania** ha definito ieri l'accordo come una "svolta epocale che riguarda tutto il sistema finanziario italiano, che, grazie ai correttivi approvati, è messo in sicurezza rispetto alla volatilità dei mercati". Ieri, in una *web conference*, **Dario Focarelli**, direttore generale di Ania, ha illustrato nel dettaglio le conseguenze pratiche dell'accordo trovato settimana scorsa, rispondendo alle domande dei giornalisti in modalità telefonica e via web. Si tratta, tra l'altro, del primo evento di questo tipo sperimentato dall'Ania, che ha riscosso un buon successo, dopo i primi minuti di spaesamento e allineamenti tecnici.

LA DIRETTIVA DA PERICOLO A OPPORTUNITÀ

Il testo dell'accordo del trilatero non è ancora noto, ha fatto sapere Focarelli, ma sarà presentato nei prossimi giorni. A quel punto però i tempi saranno strettissimi, "certamente inediti per gli standard delle istituzioni continentali", ha aggiunto, ma il passaggio del 13 novembre è stato essenziale: "la finestra della scorsa settimana - ha spiegato il dg - era l'ultima disponibile, perché ad aprile ci saranno le elezioni per il rinnovo del Parlamento Europeo". Tuttavia, mancano all'appello ancora le misure di secondo e terzo livello, tra cui la calibrazione del *Solvency capital requirement* (Scr) e le linee guida di applicazione da parte di **Eiopa**. Ciò che è stato già definito però permette di guardare con ottimismo all'introduzione di Solvency II, che, se prima poteva rappresentare un pericolo, oggi sembra più un'opportunità.

"Il trilatero - ha continuato Focarelli - ha approvato l'*Ltga package*, cioè le misure che riguardano la stabilizzazione della volatilità sugli investimenti di lungo periodo". (continua a pag.2)



La sede di Eiopa



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



Dario Focarelli, direttore generale Ania

(continua da pag. 1) Queste misure sono essenziali perché in periodi di crisi dei mercati finanziari permettono alle imprese di conservare un sufficiente livello di capitalizzazione, evitando aumenti di capitale, o peggio, il *default*. L'esempio è quello che è accaduto tra novembre e dicembre 2011, quando molti mercati europei erano sprofondati, per effetto delle tensioni sugli *spread*, a livelli bassissimi di capitale. "Tuttavia - ha sottolineato Focarelli - a valori di mercato certamente migliori, come quelli del dicembre 2012, la stessa capitalizzazione risultava più che sufficiente".

Per evitare questi alti e bassi saranno adottate tre misure: il *volatility adjustment* (Va), il *matching adjustment* e le misure transitorie. Gli ultimi due riguardano soprattutto i mercati anglosassoni e del nord Europa, mentre il primo impatta sul mercato italiano e simili. Le tre misure saranno comunque soggette a una *disclosure* completa da parte delle imprese che le adotteranno.

VOLATILITY BALANCER AL 65%

Ma in cosa consiste quindi il *volatility adjustment*? "Il meccanismo - ha spiegato Focarelli - agisce sul tasso *risk free* con il quale sono scontate le riserve assicurative. Si attenua così la distanza tra attivi e passivi delle assicurazioni. Ora, il *volatility balancer* proposto da Eiopa si fermava al 20%, in situazione critiche, ma l'industria assicurativa e i regolatori nazionali hanno subito proposto di innalzare l'asticella: **Ivass**, per esempio, propose il 60%. A metà novembre, il livello è stato fissato al 65%: una misura che riteniamo congrua". Il calcolo del Va è molto complesso: dipende dal tasso di sconto *risk free*, dallo *spread* europeo e da quello del singolo Paese. Nella relazione dell'Ania si legge inoltre che "in particolari circostanze (forti tensioni, come nel 2011, ndr) scatta anche un aggiustamento di volatilità per i singoli Paesi, a patto, tuttavia, che il *country spread* (rispetto al tasso *risk free* euro) sia almeno di *100 basis point* e pari ad almeno due volte lo *spread* del portafoglio di riferimento europeo".

Un ulteriore esempio dell'importanza delle misure approvate è quanto dice Ivass, sostenendo che con un *volatility balancer* al 60% e uno *spread* italiano a 500 punti, come quello del novembre 2011, il valore della patrimonializzazione del mercato italiano sarebbe stato uguale, e quindi sostenibile, a una situazione con *spread* a 250 punti. "Un *volatility balancer* al 65% - ha commentato Focarelli - è quindi ottimo".

I PROSSIMI APPUNTAMENTI

È vero che Solvency II fissa requisiti di capitale pari al doppio degli attuali (50 miliardi contro 25), ma nel calcolo sono inserite poste di bilancio che ora, in regime di Solvency I, non sono ammissibili. "Al 31 dicembre 2012 - ha confermato Focarelli - le imprese italiane nel ramo vita hanno un *solvency ratio* al 159% con una media di *buffer* di capitale pari a 75 miliardi". Questo non vuol dire, comunque, che tutte le imprese sono solide, né che con il *volatility adjustment* nessuna compagnia avrà bisogno di capitale: si tratta sempre di medie di mercato.

I prossimi step, che in parte abbiamo già visto, scatteranno il primo gennaio 2014, quando entreranno in vigore le linee guida di Eiopa in fatto di *governance*, *Orsa* e *pre-application dei modelli interni*, sulle quali Ivass si dichiarerà *compliant*. Sulla *governance*, infine, l'Istituto nazionale è pronto a rivedere nei prossimi mesi il Regolamento 20.

Fabrizio Aurilia

Sei un intermediario e vuoi **INNOVARE** il tuo modo di lavorare?
Firma grafometrica ed altre novità! **NOI SIAMO PRONTI** e tu?



Chiamaci per una dimostrazione **045 6209711**

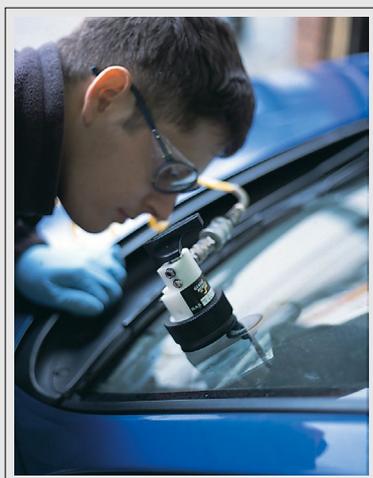


DALLE AZIENDE

PRODOTTI

Carglass, la polizza che copre dal freddo

L'inverno mette a dura prova i cristalli dell'auto: agenti atmosferici, strade dissestate e clima avverso provocano un incremento delle rotture di vetri e parabrezza, che Carglass® ripara o sostituisce in giornata o nella quasi totalità entro le 48 ore



In inverno, precipitazioni, abbassamento delle temperature e strade compromesse dalle intemperie espongono a maggiori rischi parabrezza e vetri dell'auto: nelle sole tre settimane più fredde del 2012, **Carglass®**, azienda specializzata nella riparazione e sostituzione dei vetri per auto, ha registrato un aumento dei suoi interventi complessivi su tutto il territorio nazionale del 27,6%.

Sulla scelta dello specialista migliore, i fattori che influenzano maggiormente, sono il prezzo e il tempo. Riguardo al primo, Carglass®, effettua, per i titolari della polizza cristalli, la riparazione gratuita del vetro e la sostituzione con copertura fino al tetto della franchigia stipulata con l'assicurazione.

Velocità di riparazione

Riguardo al tempo, per consentire un fermo auto breve (fondamentale sia che si usi l'auto come mezzo privato che per ragioni di lavoro) l'azienda ha scelto di puntare sul cosiddetto *time to serve* (ovvero il tempo mediamente impiegato per rimettere in strada la vettura) mantenendo tempi di esecuzione molto rapidi, assicurati dal lavoro del centro logistico di proprietà **Origlass®**, dove specialisti che utilizzano le tecniche più avanzate sul mercato effettuano il 30% degli interventi, nell'arco della giornata, e il 75% entro le 48 ore successive, ma sempre nel rispetto dei giusti tempi di esecuzione.

In particolare, per un intervento di riparazione con resina a presa rapida, gli specialisti di Carglass® sono in grado di rimettere in strada la vettura di un cliente dopo soli 30 minuti; per la sostituzione il tempo necessario è di circa due ore.

È possibile prenotare l'intervento presso uno dei 160 centri Carglass®, sparsi sul territorio nazionale in qualsiasi momento, grazie al servizio - attivo 24 ore su 24, sette giorni su sette - oppure utilizzando il sito internet, desktop o mobile, o ancora l'App Carglass® per iOS e Android.

Pramerica, una polizza convertibile da puro rischio a risparmio

La compagnia lancia **Infinitive convertible term**, una soluzione assicurativa ideata per assecondare le esigenze di protezione che possono sorgere nel tempo

Una polizza di puro rischio, facilmente convertibile in una soluzione assicurativa con durata a vita intera, a seconda delle esigenze di protezione che possono sopraggiungere nel tempo: è questa la caratteristica principale di *Infinitive convertible term*, il nuovo prodotto lanciato da **Pramerica Life** (gruppo **Prudential Financial**).

La polizza, che fa capo alla *linea protezione* (Pramerica W-life) della compagnia, prevede infatti la liquidazione immediata del capitale ai beneficiari in caso di premorienza o invalidità funzionale grave e permanente dell'assicurato. La polizza temporanea caso morte, nel corso del periodo contrattuale, può essere facilmente convertita (totalmente o parzialmente) in una soluzione con durata a vita intera della *linea protezione* o in un'assicurazione vita della *linea previdenza* (*New retirement income*), consentendo un'estensione delle coperture a disposizione del cliente e la possibilità di soddisfare varie esigenze di protezione e di risparmio integrativo. La conversione (effettuabile dopo un anno dalla data di sottoscrizione e fino a tre anni prima della scadenza) avviene senza una nuova verifica dello stato di salute dell'assicurato, che non dovrà dunque sottoporsi ad alcun ulteriore accertamento clinico. In caso di conversione totale o parziale, la riduzione della prima annualità di premio del nuovo contratto è di un importo pari a tutto, o parte, dell'ultimo premio annuo del contratto convertito.

Il supporto in caso di decesso dell'assicurato può avvenire in maniera pressoché immediata: con l'opzione *flash benefit* il 25% del capitale assicurato (fino a un capitale massimo di 20 mila euro) viene liquidato entro 48 ore. Il capitale assicurato viene erogato, senza alcun costo aggiuntivo, anche in caso di invalidità funzionale grave e permanente, o in presenza di una malattia che comporti un'aspettativa di vita inferiore a sei mesi. Il valore di riscatto, inoltre, può essere corrisposto in un'unica soluzione o sotto forma di rendita annua vitalizia o certa per un determinato numero di anni.

Il capitale caso morte di *Infinitive convertible term* è esente dalle tasse di successione, oltre a essere impignorabile e inesquestrabile.



B.M.



WORKSHOP

Startup e innovazione: le opportunità del crowdfunding per l'impresa

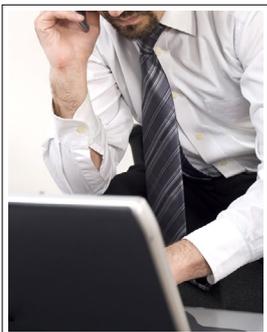
Il tema verrà trattato nel corso di un convegno organizzato dallo studio Jenny.Avvocati, il 26 novembre a Milano

Si terrà il prossimo martedì 26 novembre a Milano, (via Donatello 36, inizio ore 14), il convegno su *Startup e innovazione: le opportunità del crowdfunding per l'impresa*, organizzato da **Jenny Avvocati** con i patrocini della **Camera di Commercio Italo-Germanica**. Tra le misure adottate (e in via di introduzione) da parte del Governo, nell'ambito del progetto *Destinazione Italia*, c'è anche un pacchetto di norme finalizzate ad agevolare la costituzione e la crescita delle startup innovative. Proprio al fine di promuovere lo sviluppo di queste particolari società, l'Italia, per prima in Europa, ha emanato una normativa specifica in materia di *equity-based crowdfunding*, il processo con cui più persone conferiscono denaro allo scopo di finanziare un progetto imprenditoriale tramite una *piattaforma web*, acquisendo in cambio una partecipazione nella società finanziata.

Nel corso del pomeriggio i relatori ripercorreranno le evoluzioni, anche regolamentari, del crowdfunding, con precisi spunti operativi grazie anche all'intervento di testimonial del settore. I lavori verranno introdotti dagli interventi dell'avvocato **Christoph Jenny**, fondatore e managing partner di Jenny.Avvocati e dell'avvocato **Norbert Pudzich**, consigliere delegato della Camera di Commercio Italo-Germanica. A seguire, **Claudio Bedino**, ceo e fondatore di **Starteed Srl**, parlerà del crowdfunding come nuovo modo di fare impresa. Verrà poi trattato il tema della normativa italiana in materia di equity crowdfunding attraverso gli interventi di **Enrico Martini**, membro della segreteria tecnica del ministero dello Sviluppo Economico, e degli avvocati **Giovanni Cucchiariato** e **Silvia Colombo**, associati presso Jenny.Avvocati. Seguirà un focus dedicato agli investimenti con il crowdfunding, di cui parlerà **Marco Biccocchi Pichi**, consigliere di **Italia Startup**. Il convegno si concluderà con una riflessione, moderata dall'avvocato Silvia Colombo, sul tema della consultazione europea.

Per informazioni, conferme e registrazioni, chiamare lo 02.778031, o scrivere a stefania.castoldi@jenny.it.

B.M.



COMUNICAZIONE

Congiuntivo, la dignità della nostra lingua

Il congiuntivo, sta morendo. È una agonia lenta, ma inesorabile.

“Voglio che tu *stai* (stia) fermo”, “credevo che *era* (fosse) ieri”, “benchè *parlò* (parlasse) chiaro”, “sebbene *può* (possa) succedere”, sono frasi che oggi si sentono per strada, in televisione. E io soffro. Soffro a tal punto che mi viene la voglia di correggere chi fa un abuso dell'indicativo.

L'indicativo è ammesso solo ed esclusivamente, in sostituzione del congiuntivo, quando si vuole esprimere un giudizio conclusivo e senza appello. Un esempio? “Io penso che tu sei stupido” Non ammette discussione è un dato di fatto. In questo caso, l'uso del congiuntivo, “Io penso che tu sia stupido” dà la possibilità di discussione.

Purtroppo però sempre di più, vuoi per la necessità di comunicare rapidamente, vuoi per colpa della televisione, non facciamo un uso corretto di una lingua, che a differenza di altre, ha molte più possibilità di espressione.

Con i bambini ovviamente si può, (anzi, si deve) correggere le storture grammaticali. Ma con gli adulti? Io personalmente uso la tecnica del *rapport* ripetendo la frase ma sostituendo l'indicativo con il congiuntivo. Mi spiego meglio: se la persona con cui sto parlando mi dice “sono certo che non accadrà mai, sebbene può succedere” io ribatto con una frase del tipo “perchè sostieni che non accadrà mai se hai il dubbio che possa succedere?”

Lo so, è poca cosa rispetto al dolore che provo ogni volta che sento l'indicativo usurpare il congiuntivo. Un po', per capirci, come lo stridere del gessetto sulla lavagna.

So bene che lo stato comatoso del congiuntivo è poca roba di fronte ai problemi in cui versa la popolazione italiana, ma è dalle piccole cose che si deve cominciare.

È ridando dignità alla nostra lingua che troveremo la forza e l'entusiasmo per risolvere i problemi del nostro paese. È pretendendo che chi ci governa abbia una cultura, parli italiano in maniera corretta, che riusciremo a tornare il *Bel Paese*.



Leonardo Alberti,

trainer scuola di Palo Alto,

consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

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 21 novembre di www.insurancetrade.it

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