



## DIAMO I NUMERI

### I risultati di aprile di Insurance Connect

Anche per il mese di aprile diamo conto dei dati di lettura di Insurance Connect. Continuiamo ad avere l'apprezzamento quotidiano dei lettori; il tentativo è di creare una vera e propria community. A fine marzo è uscito il nuovo numero di *Insurance Magazine*, il periodico allegato al Sole24ore, il cui prossimo appuntamento sarà alla fine di maggio, mentre fra pochi giorni sarà disponibile il nuovo numero di *Insurance Review*.

Insurance Trade ottiene 16.910 visite per un totale di 76.412 pagine viste. Si attesta in quasi cinque minuti (4.33) il tempo medio di permanenza sul sito. I contenuti più visti sono stati: *Convegno innovazione in assicurazione: da chimera a realtà* (evento), *Un'eccellenza del gruppo Generali, Simgenia Sim chiude i battenti?* (blog post), *Come la chimera dell'assicurazione diventerà realtà* (news), *Rc auto, in arrivo il decreto che dimezza i risarcimenti per le vittime gravi* (news), *Complimenti, dottor Mazzucchelli* (blog post), *Polizze Rc auto false, una segnalazione dall'Ivass* (news). **Insurance Daily** in 16 numeri ha avuto **69.600** letture e una media di **4.350** lettori quotidiani, mentre la newsletter settimanale del giovedì in tre numeri ha totalizzato **13.260** aperture. Grazie ancora e continuate a seguirci.

## I primi nove mesi di Greco trasformano Generali

**All'assemblea dei soci 2013 ha regnato un clima di fiducia quasi incondizionata nei confronti del nuovo group ceo, che ha confermato di non voler chiedere soldi agli azionisti. Avanti quindi con le dimissioni per ridurre il debito. Rcs, Telecom e Intesa Sanpaolo i nodi da sciogliere**

Fin qui tutto bene. Concordia e pace regnano su Trieste, guidata da un nuovo comandante e da una squadra coesa. La prima assemblea degli azionisti di **Generali** che vede alla guida il group ceo **Mario Greco** ha confermato l'andamento di questi mesi: grande compattezza intorno alle decisioni del nuovo capo e accordo pieno tra i grandi soci. Insomma, niente a che vedere con l'anno scorso, quando la mattina dell'assise, l'allora group ceo Giovanni Perissinotto, aprendo a colazione il *Corriere della Sera*, si era visto sfiduciato pesantemente dal pesante azionista, patron di Luxottica, Leonardo Del Vecchio (3% del capitale).

Sebbene allora sembrasse una posizione personale, non ci volle molto prima che anche la maggioranza dei grandi azionisti concordasse con l'industriale degli occhiali. Perissinotto fu accompagnato alla porta e dalla stessa entrò Mario Greco. In un anno (Greco è in Generali da nove mesi), il Leone di Trieste ha fatto pulizia nel bilancio: l'utile netto 2012 ad appena 90 milioni di euro è motivato dalle svalutazione e dall'allineamento alle best practice contabili dei concorrenti europei. E poi c'è la nuova strategia: focalizzazione sul business assicurativo, addio (con calma) alle partecipazioni strategiche, razionalizzazione di tutta la catena di comando e investimenti sull'Italia. Quei 300 milioni promessi alla rete, unico accenno fatto alla distribuzione da Greco durante l'assemblea del 30 aprile, sono confermati. Per il resto, almeno fino al 2015, basta spese. Il ceo ha rivendicato i 2,5 miliardi investiti per le attività dell'Est sotto il controllo di Ppf di Petr Kellner, e ha ribadito che questa sarà l'unica acquisizione.

*(continua a pag.2)*



Mario Greco, group ceo Generali

## In uscita il numero di maggio di Insurance Review

A giorni sarà disponibile il nuovo numero di maggio di *Insurance Review*. La rivista mensile dedicata al settore assicurativo e a tutto ciò che ruota intorno alla gestione del rischio è giunta al quarto appuntamento. Un evento speciale ha caratterizzato il mese appena trascorso: il primo convegno organizzato da **Insurance Connect**, editore di *Review* e di *Insurance Daily*.

Al centro l'innovazione e le strategie per competere dei principali stakeholder del mondo assicurativo: importante focus sulla compagnia digitale, sull'intermediazione di fronte alla svolta e sull'Rc auto, il sistema croce e delizia degli assicuratori. Ma *Review* è molto altro. Come ogni mese non mancano interviste e approfondimenti, news, opinioni e idee: a maggio l'Osservatorio è dedicato alla normativa sui fondi sanitari. E poi l'attualità, tra previdenza, protection e un'interessante articolo sull'assicurazione per l'arte. *Insurance Review* è disponibile tramite abbonamento, scrivendo ad [abbonamenti@insuranceconnect.it](mailto:abbonamenti@insuranceconnect.it) oppure accedendo direttamente alla pagina Abbonamenti di [insurancetrade.it](http://insurancetrade.it), cliccando qui <http://bit.ly/11XJEIJ>.



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



(continua da pag. 1)

## DEBITI TROPPO ALTI, MA NIENTE AUMENTO

Per Generali la priorità oggi è ridurre il debito senza chiedere sforzi agli azionisti: quindi senza aumenti di capitale. “Il capitale - ha detto Greco in assemblea - non è sufficiente ora perché è stato impiegato per acquistare asset non redditizi”. Generali paga 750 milioni all'anno su 12 miliardi di debiti. “Il rischio - ha aggiunto - è che le agenzie di rating ci puniscano per colpa del debito troppo alto”. Con un'esposizione così elevata sarebbe difficile per il Leone di Trieste centrare gli obiettivi che si è dato: nel 2015 un risultato operativo superiore ai cinque miliardi di euro, metà dei quali dal business danni, generare oltre due miliardi di *free cash flow* all'anno e 600 milioni di risparmi a partire dal 2015. E poi remunerare meglio gli azionisti, perché, ha ammesso Greco, il *pay out* 2012, che resta a livello del 2011 (20 centesimi per azione) non va bene.



Gabriele Galateri di Genola, presidente Generali

Quindi vendere, certo, ma senza fretta. Uscire dalle partecipazioni storiche, a partire da **Rcs, Telecom**, ma anche **Intesa Sanpaolo**, che pesa per 2,2 miliardi. Intanto c'è da piazzare Bsi, la banca svizzera italiana, e le attività di riassicurazione negli Stati Uniti, per cui sono già avviate le trattative. Ma a quali condizioni? Questo è il nodo. “Non svenderemo perché non siamo obbligati a vendere in fretta e a vendere male”, ha sottolineato Greco. Tutto sarà fatto sotto il segno della “disciplina, della semplicità, con un profondo focus sugli obiettivi”.

## VIA DA RCS E TELECOM?

Ma al di là dell'ostentata sicurezza con cui il manager parla delle dimissioni, i nodi non sono certamente facili da districare. Soprattutto quando si parla di partecipazioni al centro di un riassetto, come nel caso di Rcs. Nel corso della riunione annuale con i soci, il group ceo ha ufficializzato che la compagnia non parteciperà all'aumento di capitale. Generali è un socio pesante nel patto di sindacato, con azioni pari al 3,3%. Il 30 maggio l'assemblea Rizzoli dovrà dare il nulla osta alla ricapitalizzazione da 400-500 milioni: non è ancora stato deciso cosa farà il Leone. “Vedremo, un passo per volta - ha detto **Raffaele Agrusti**, responsabile di Generali in Italia e rappresentante della compagnia nel patto di sindacato a margine dell'assemblea - non abbiamo ancora deciso e non mi risulta ci siano a breve riunioni del patto Rcs”.



A breve invece, e precisamente l'8 maggio, ci sarà un cda Telecom, in cui si tenterà di arrivare a una conclusione riguardo l'integrazione con Hutchinson-H3G, ha affermato il presidente di Generali **Gabriele Galateri di Genola**, consigliere di Telco, la scatola che controlla Telecom. Anche in questo caso non si sa ancora come si comporterà la compagnia triestina: deciderà Greco, il manager in cui, per una volta, tutti ripongono la propria fiducia.

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**



## INIZIATIVE

### Catastrofi naturali: la Ue avvia la consultazione sul Libro Verde

Una raccolta di informazioni e analisi per la nascita di strumenti e programmi amministrativi



Per approfondire meglio le aspettative rispetto ad un maggiore intervento assicurativo su catastrofi naturali e disastri, la Unione Europea ha indetto una consultazione per cittadini e organizzazioni, a cui **Anra** invita a partecipare.

L'accentuarsi negli ultimi anni del numero delle catastrofi naturali in tutta Europa (dai terremoti alle alluvioni) e dei disastri provocati da errori umani, ha indotto l'Ue a concentrarsi sui rimedi e sulla prevenzione in modo da ridurre in primo luogo le perdite umane e materiali, e in secondo luogo agevolando la necessaria opera di ricostruzione. I costi delle calamità gravano pesantemente sui bilanci dei Paesi che ne sono vittima, e in maniera più o meno diretta hanno ripercussioni anche a livello Comunitario.

Partendo da tali considerazioni, già nel corso del 2010, il *Consiglio Europeo* ha invitato la *Commissione* a studiare il modo di collaborare e coinvolgere i settori assicurativi, per studiare opportune coperture e adeguati servizi assicurativi contro i rischi catastrofali. A seguito di tale iniziativa la *Commissione* ha istituito una conferenza sulla prevenzione delle calamità e sulle relative proposte di soluzioni assicurative che ha dato origine al *Libro verde sull'assicurazione contro le calamità naturali e antropogeniche*, una raccolta di informazioni, dati e analisi che vuole porre le basi per la nascita di strumenti e programmi concreti.

Parallelamente, la *Commissione europea* lancia una consultazione via web tra i cittadini degli Stati membri per raccogliere le opinioni sul *Libro verde*: singoli individui e organizzazioni sono invitati a contribuire alla raccolta di informazioni, che saranno valutate dalle associazioni dei consumatori, dagli operatori di mercato, dal mondo accademico, dai singoli governi nazionali e dalle relative autorità nazionali competenti. I contributi devono essere fatti pervenire alla *Commissione* entro la data del 15 luglio 2013.

Per avere maggiori informazioni e partecipare alla consultazione è necessario collegarsi al link [http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/2013/disasters-insurance/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/disasters-insurance/index_en.htm).

La *Commissione* fa sapere che alla chiusura del periodo di consultazione saranno disponibili, nella stessa pagina, i risultati raccolti.

Maria Moro

## NEWS

### Collaborazione con Bosch per la sicurezza in auto

Una guida sicura parte dalla visibilità in auto. Per questo Carglass riparte dalla partnership con Bosch e regala spazzole tergitricristallo a chiunque effettui, nel mese di maggio, un intervento di riparazione o sostituzione del parabrezza

La sicurezza è una priorità per **Carglass®** e una corretta visibilità quando si percorre qualsiasi genere di strada è alla base di una guida sicura. È per questo che il marchio specializzato riparazione e sostituzione dei vetri per auto del **Gruppo Belron Italia**, ha deciso di replicare l'attività iniziata lo scorso anno in collaborazione con Bosch e **per tutto il mese di maggio** regalerà le spazzole tergitricristallo a **chiunque effettui in intervento di riparazione o sostituzione del parabrezza**. Il tutto, al fine di garantire agli automobilisti una perfetta visibilità in ogni condizione e contribuire a tutelare la loro sicurezza.

Spesso, consumo e usura delle spazzole tergitricristalli sono fattori sottovalutati dagli automobilisti. Al contrario, la non perfetta pulizia del parabrezza rappresenta una causa di rischio per la visibilità che può compromettere la sicurezza per l'auto e i suoi passeggeri.

#### La qualità nella collaborazione con il marchio Bosch

Al fine di garantire il meglio della qualità disponibile anche nella sua edizione 2013 l'attività godrà della partnership del marchio **Bosch** che metterà a disposizione dell'operazione i set delle sue spazzole, recentemente risultate le migliori sul mercato in seguito ad un test effettuato dal più grande *Automobile club* d'Europa, il tedesco *Adac*.

Saranno i tecnici Carglass® ad effettuare anche l'operazione di montaggio delle spazzole garantendo agli automobilisti massimo relax a tutta visibilità.

#### Una garanzia a vita

Attraverso i suoi 160 centri sul territorio e le 120 unità mobili, nel 2012 Carglass® si è presa cura di 400mila clienti in tutta Italia: nove su dieci dichiarano di essere disponibili a raccomandare Carglass® per le proprie riparazioni e sostituzioni dei cristalli. In tutti gli interventi di riparazione e sostituzione vetri auto, Carglass® impiega tecniche e strumenti all'avanguardia e a conferma della qualità del lavoro svolto rilascia una garanzia a vita sull'intervento effettuato.

Per usufruire del servizio offerto dai centri di assistenza, è possibile contattare il Call Center al numero verde 800 360036, disponibile dal lunedì al sabato, oppure cliccare sull'indirizzo internet [www.carglass.it](http://www.carglass.it)

per prenotare 24 ore su 24 il proprio intervento. Inoltre per un servizio sempre in tasca, si può prenotare direttamente dal sito mobile [www.carglass.it](http://www.carglass.it) o scaricare le applicazioni Carglass IOS e Android o ancora tramite la pagina Facebook di Carglass <https://www.facebook.com/Carglassitalia>.





## Bilancio Unipol, utile a 195 milioni di euro, dividendo a 0,15 per azione

L'ad Carlo Cimbri risponde alle critiche dei piccoli azionisti: il progetto di fusione con Fonsai è un'opportunità

L'assemblea degli azionisti di **Unipol** ha approvato il bilancio 2012 della capogruppo, chiuso con un utile di **195 milioni di euro**. Deliberata anche la distribuzione di 113 milioni di euro di dividendi: 0,15 euro per ogni azione ordinaria, e 0,17 euro per ogni azione privilegiata. L'assemblea è stata caratterizzata dagli interventi dei piccoli azionisti, estremamente critici nei confronti del progetto di fusione con la galassia Fonsai e degli aumenti di capitale legati all'operazione. L'amministratore delegato della compagnia bolognese, **Carlo Cimbri**, ha voluto sedare ogni polemica sottolineando come Fonsai fosse per Unipol "un'opportunità per costruirsi il futuro, alla luce soprattutto di come è cambiato il mercato delle assicurazioni. Ci troviamo - ha evidenziato Cimbri - a competere con **Generali** e **Allianz**".

Ciò nonostante, le critiche di alcuni piccoli risparmiatori si sono spinte fino a insinuare la possibilità che i soci di minoranza possano organizzarsi per promuovere azioni legali, minaccia a cui ha voluto replicare il presidente di Unipol, **Pierluigi Stefanini**. "Le minacce - ha affermato - non ci fanno nessun effetto. Possiamo comprendere l'insoddisfazione che alcuni azionisti hanno qui manifestato, ma occorre responsabilità e rispetto". Stefanini ha sottolineato come l'operazione Fonsai rappresenti un valore strategico per Unipol. "Non solo suggelliamo 50 anni di storia - ha argomentato - ma sono state poste le basi per stare sul mercato in maniera forte e vincente". Inoltre, ha chiosato, "eroghiamo un dividendo, una scelta di grande valore visto che il gruppo ha saputo produrre reddito pur in un momento difficile per l'economia del Paese".

Tornando alle decisioni prese nel corso dell'assemblea, sono stati definiti i nomi che faranno parte del cda del gruppo per gli esercizi 2013-2014-2015, che vede l'ingresso di dieci nuovi membri, tra cui siederà **Francesco Saporto**, presidente dell'Associazione agenti Unipol. Oltre ai nuovi ingressi sono confermati 15 consiglieri già presenti, tra cui il presidente Pierluigi Stefanini e l'amministratore delegato Carlo Cimbri. Il presi-



Carlo Cimbri, ad Unipol



dente ha anche reso noto che i compensi dei consiglieri si ridurranno del 20% e il gettone scenderà da 1.500 a 1.000 euro. A margine dell'assemblea, Cimbri ha poi dato un'indicazione di massima per quanto riguarda l'andamento nel primo trimestre dell'anno: "stiamo osservando dei trend positivi come andamento complessivo del gruppo, compreso Fondiaria".

Per quanto riguarda le partecipazioni di Unipol, Cimbri ha spiegato che il gruppo bolognese ha scelto di aderire all'aumento di capitale di **Rcs** "per ragioni economiche. Non sottoscriverlo sarebbe stato penalizzante. A me - ha sottolineato il numero uno di Unipol - interessava Fonsai, non le sue partecipazioni. Ho sempre detto che avremmo valutato le partecipazioni di Fonsai rigidamente su criteri economici, e non sulla base di partecipazioni ai salotti. Un aumento di capitale i cui termini si prospettano particolarmente diluitivi sono - ha ribadito - fortemente penalizzanti per un socio che non lo sottoscriva. Quindi, la nostra valutazione è esclusivamente di natura economica. I salotti non c'entrano ha assicurato, precisando che "se quello è stato il miglior accordo ottenibile con le banche, e l'aumento di capitale immagino fosse una parte di questo accordo - ha puntualizzato Cimbri - non posso formare una critica sul fatto che venga utilizzato parte dell'aumento per ridurre il debito. Certo è che per una società come Rcs - ha ammesso - mi pare che quel livello di indebitamento fosse comunque troppo elevato e quindi andasse ridotto in maniera significativa". Parlando poi a proposito della partecipazione in **Alitalia**, Cimbri ha spiegato come vive quella nella compagnia di bandiera sia "una partecipazione di minoranza, fortemente svalutata: allo Stato - ha rivelato Cimbri - non vediamo le condizioni per fare ulteriori investimenti nel vettore. Quella del settore aeronautico - ha concluso l'ad di Unipol, non è attinente alla politica di investimenti di una compagnia assicurativa".

**Beniamino Musto**

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 2 maggio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

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