



PRIMO PIANO

Generali, confermata la "A" di Standard & Poor's

Riconfermato il giudizio di Standard & Poor's su Generali, che mantiene il rating "A" sul lungo termine e sulla solidità finanziaria del gruppo, con outlook negativo. La decisione dell'agenzia di rating rimuove il creditwatch negativo avviato lo scorso giugno, e riflette la convinzione di S&P sull'impegno del top management nel rafforzare l'adeguatezza patrimoniale del gruppo verso livelli più coerenti con il rating "A" nei prossimi due anni.

L'outlook negativo è il riflesso dei rischi di esecuzione legati al processo di dismissione di asset e agli obiettivi di recupero di redditività oltre che dell'incertezza riguardante il futuro dei mercati chiave della compagnia, in particolare l'Italia.

L'agenzia sottolinea la crescente trasparenza dei target strategici, oltre alle iniziative sul lato dei costi, evidenziando in particolare che il top management di Generali "è impegnato a rafforzare l'adeguatezza del patrimonio in rapporto al suo profilo di rischio, e a incrementare significativamente i suoi profitti nel 2013 e nel 2014".

La conferma del voto "A" di S&P's sulle Generali "è una importante testimonianza del buon lavoro che è stato fatto dai colleghi e dalla compagnia nelle ultime settimane". Con queste parole l'amministratore delegato Mario Greco ha commentato da Davos il giudizio espresso dall'agenzia americana.

B.M.

COMPAGNIE

Non si crea la concorrenza a colpi di decreti

Il governo di Mario Monti ha iniziato e concluso il proprio mandato occupandosi di assicurazioni. Il direttore generale di Unipol, Franco Ellena, è critico però nei confronti di chi non ha avuto fiducia nell'autoriforma del sistema

Un anno vissuto pericolosamente. Questo è stato il 2012 delle assicurazioni. All'insegna di liberalizzazioni che devono ancora dimostrare il loro impatto reale, e di spinte decise in favore della dinamicità del sistema. Tra queste l'apertura alla collaborazione tra intermediari ha diviso ancora di più agenti e compagnie. Dal lato delle industrie però, dopo una prima ferma opposizione, sembra prevalere la convinzione che le collaborazioni saranno in fin dei conti poco utilizzate e di bassissimo impatto. È quello che pensa anche **Franco Ellena**, direttore generale di **Unipol**, quando parla di provvedimenti che hanno intaccato la superficie dei problemi e non la loro sostanza.

Dott. Ellena, come giudica le mosse del governo italiano l'anno scorso in ambito assicurativo, con particolare riferimento alle norme contenute nell'ultimo decreto Sviluppo?

Gli interventi legislativi sono stati un po' scoordinati, presi senza nessuna consultazione con l'Ania o con gli agenti. Il potere politico ha dimostrato di non avere alcuna fiducia nelle nostre capacità di autoriforma e quindi procede a colpi di decreto: questo però crea contrapposizione tra gli attori del mercato e fa insorgere nel consumatore aspettative regolarmente disattese.

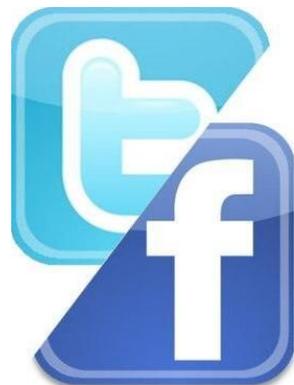
Per quanto riguarda un cavallo di battaglia di molti interventi e iniziative, la collaborazione tra intermediari, faccio molta fatica a credere che questo porterà benefici per il consumatore. Credo invece che sarà pochissimo utilizzata, perché il rapporto con il cliente non si esaurisce con la stipula del contratto. Qual è la capacità di intervento dell'agente che ha proposto il contratto di una compagnia non rappresentata? Il problema dovrebbe essere affrontato, in generale, con molto più coraggio: con la collaborazione tra intermediari abbiamo intaccato la superficie e non la sostanza.

Quale sarà il futuro di internet nel comparto assicurativo?

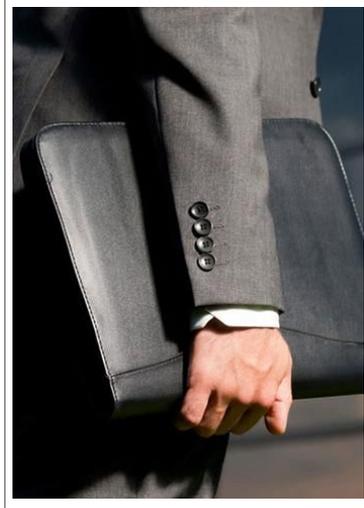
Internet è una realtà da cui non possiamo prescindere: il comparto assicurativo è l'unico canale che praticamente non lo usa. L'home banking, una realtà attiva da anni, presto sarà un canale attraverso cui i clienti riceveranno delle proposte assicurative. Ma usare internet a scopi comunicativi, al momento, è una necessità imprescindibile: chi non lo usa perderà quote di mercato. In futuro, ma già dobbiamo prepararci, una compagnia vincente saprà insieme ai propri agenti progettare l'integrazione con internet. Oggi le agenzie vivono di burocrazia. Se internet sarà usato per abbattere la burocrazia, permetteremo all'agenzia di recuperare il suo ruolo di servizio. Dopo di che, è vero che un cliente che si abitua a usare internet non spegne il pc per andare in agenzia. Questo sarà un passaggio delicato, ma inevitabile. È necessario che il sistema preveda che una polizza semplice, che non necessita di consulenza, possa essere comprata online. Il passo successivo sarà indirizzare il cliente all'agenzia per creare una relazione forte. Immagino un futuro in cui ci sia una triangolazione del tutto nuova tra compagnia, cliente e agente, che utilizzi le tecnologie disponibili: dove l'agenzia viene esaltata nella consulenza assicurativa. Certamente è necessario gestire il cambiamento. Però, anche se non lo vogliamo gestire, il cambiamento c'è comunque. *(continua a p.2)*



Franco Ellena, direttore generale di Unipol



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



(continua da p. 1) **Come gestirete la sovrapposizione tra le reti Unipol e Fonsai? Qual è la vostra strategia in proposito?**

Manterremo i marchi, cercando di ridare slancio. Capisco le preoccupazioni, ma al di là dei numeri sbandierati, il tema vero non è quello della diminuzione del numero delle agenzie. Cessioni a parte, (imposte dall'Antitrust, *ndh*) non ci interessa ridurre d'imperio le agenzie, quanto rivitalizzare un'azienda che crei valore e dia servizio per i clienti. Un'eventuale razionalizzazione del territorio avrà comunque tempi lunghissimi. Gli agenti hanno imparato a convivere da concorrenti e continueranno a farlo. Quello che serve veramente è il rispetto reciproco. La questione è come le agenzie possano tornare a creare valore per se stesse. Una mera riduzione, o un accorpamento, non sarebbe la giusta risposta per il mercato. Dovremo costruire insieme un sistema agenziale evoluto e di successo. Ma non esiste un numero magico di agenzie ideale per la compagnia.

Pensa sia possibile l'estensione del patto Unipol agli agenti Fonsai?

Non è all'ordine del giorno nessun discorso sulla remunerazione degli agenti; bisogna creare prima una relazione con iniziative comuni per portare al successo la compagnia e gli intermediari. È necessario che l'impresa torni a creare utili e fare sviluppo. E poi non si tratta di estendere meccanicisticamente un patto, quanto di riconoscere agli agenti che danno valore aggiunto, una remunerazione adeguata al valore aggiunto che creano. Una filosofia che intendiamo mantenere e portare avanti. Non è possibile però che cinque agenzie sulla stessa piazza abbiano remunerazione diversa. Dobbiamo consentire alla compagnia e alla rete di programmare lo sviluppo in modo ordinato, non a strappi. Il primo obiettivo è quindi il ritorno alla redditività, il secondo è affrontare il tema della remunerazione per renderla più moderna.

Quali difficoltà incontrerete?

La prima difficoltà sarà di costruire un rapporto. Le reti **Fonsai** e **Milano** provengono da un lungo periodo di sofferenza che non ha certo agevolato il rapporto con compagnie e clienti. Bisogna ricostruire un rapporto fiduciario che consenta a rete e compagnia di lavorare insieme. All'interno del gruppo Fonsai sono stati fatti passaggi insufficienti per integrare le varie culture: parlo dei sistemi gestionali, di informatica, di tutta una serie di trattamenti diversi tra marchio e marchio. Dobbiamo uniformare verso l'alto le differenze. Un altro elemento importante è costituito da una direzione che riesca a essere più presente sul territorio: penso alla rete liquidativa, quella commerciale, che diventino un punto di riferimento credibile. Nel nostro mondo, al di là delle scelte tecniche, conta la relazione: se manca quella è difficile creare il prodotto giusto, condiviso, alla tariffa adeguata.

Fabrizio Aurilia



INSIEME A VOI
IL FUTURO CHE ABBIAMO PENSATO!



NOI SAPPIAMO
COSA VOGLIONO GLI AGENTI

vieni a scoprirci su
www.anapaweb.it



Decreto Sviluppo bis, le novità in fase di offerta della polizza Rc auto

Le nuove disposizioni introducono sensibili cambiamenti in merito alla durata e alle garanzie base, al cui interno compaiono tuttavia alcune incertezze interpretative



Pubbllichiamo la terza parte dell'articolo a cura dello Studio Taurini - Hazan. L'ultima parte sarà pubblicata su Insurance Daily di domani.

Durata del contratto: annualità e periodi di tolleranza

All'interno delle nuove norme introdotte dagli artt. 21 e 22 del decreto legge 18 ottobre 2012, n. 179 (c.d. Sviluppo bis, convertito in Legge 17 dicembre 2012, n. 221) risulta dirompente, sul piano degli effetti pratici, la possibilità accordata al cliente (e prevista dallo stesso art. 22 comma 1) di modulare la durata del contratto per un periodo superiore all'anno ("un anno più frazione"). Questo equivale a dire che le imprese, in regime di obbligo a contrarre, saranno costrette ad accettare proposte di copertura per periodi anche eccedenti la "fisiologica" annualità, con conseguente messa in crisi degli attuali criteri assuntivi, attuariali e tariffari. Conseguenze significative dovrebbero derivare anche per ciò che concerne la disciplina dell'attestato di rischio ed il c.d. "periodo di osservazione".

La norma in commento prosegue, poi, prevedendo l'obbligo delle imprese di "mantenere operante...la garanzia" prestata "non oltre il quindicesimo giorno successivo alla scadenza del contratto", salvo nel frattempo l'assicurato abbia stipulato un nuovo contratto assicurativo. La nuova polizza a cui si riferisce la norma non pare, di necessità, quella stipulata con l'assicuratore precedente; se tale interpretazione fosse corretta ci troveremmo innanzi ad un periodo di tolleranza svincolato dalle condizioni previste dall'art. 1901 c.c. (che presuppone invece la prosecuzione del rapporto assicurativo con l'impresa che già presta la copertura e che mantiene salvo il proprio diritto a percepire i premi successivi).

Si tratterebbe, dunque, di una estensione di fatto della durata del contratto valida anche nei rapporti interni tra assicurato ed impresa e quindi non soltanto diretta a favorire le pretese risarcitorie dei terzi danneggiati (come era stato invece in precedenza affermato dalla Giurisprudenza in consimili casi; cfr., ex multis, Cass., 14 aprile 2001, n. 6026).

I contenuti del contratto base

Fondamentali appaiono, prospetticamente, le previsioni di cui ai commi da 4 a 7, che prevedono il "contratto base di assicurazione obbligatoria della responsabilità civile derivante dalla circolazione dei veicoli a motore e dei natanti, contenente le clausole minime necessarie ai fini dell'adempimento dell'obbligo di legge, e articolato secondo classi di merito e tipologie di assicurato" la cui elaborazione è demandata al Ministero dello sviluppo economico.

Lo scopo dichiarato di tale norma è quello di "favorire una scelta contrattuale maggiormente consapevole da parte del consumatore", mentre l'effetto sostanziale più forte va individuato nella definizione dei contenuti minimi della garanzia obbligatoria (in assenza dei quali l'obbligo a contrarre non potrà ritenersi assolto). Vi è da chiedersi se la declinazione di tale paradigma minimo sarà tale da consentire, in concreto, alle imprese di prevedere altre diverse modulazioni della copertura, di contenuto evidentemente superiore e non assoggettate all'obbligo. In questo senso sembra deporre la previsione normativa secondo la quale le imprese rimarranno libere "di offrire separatamente qualunque tipologia di garanzia aggiuntiva o diverso servizio assicurativo". Anche in questo caso, peraltro, si registra un'incertezza interpretativa non essendo chiaro se la locuzione "garanzie aggiuntive" sia riferibile a diverse modulazioni della copertura Rc auto piuttosto che a garanzie ancillari o accessorie quali quelle del tipo CVT (e se così fosse, la precisazione sarebbe inutile, poiché già in passato era possibile decidere liberamente se, e a chi, offrire garanzie accessorie). E neppure risulta del tutto chiaro quali siano le differenze tra tali garanzie aggiuntive e le "ulteriori garanzie e clausole" assoggettate all'obbligo a contrarre (scatola nera, ad esempio?) ed integranti il contratto base (art. 22 comma 5). Rimane in ogni caso ferma - diremmo, ovviamente - la libertà per le imprese di determinare il "prezzo" dei propri prodotti, qualche che ne sia la modulazione.

**Maurizio Hazan,
Stefano Centonze,**
Studio Legale Taurini & Hazan



PARTNERSHIP

Accordo strategico tra Aec e Net Insurance

PREVIDENZA

L'allarme dell'Epap: senza crescita, pensioni sempre più magre

L'intesa riguarda i prodotti della Linea anticrisi e le coperture del ramo infortuni

Il presidente dell'ente previdenziale critica l'obbligo di rivalutare i montanti pensionistici secondo la media quinquennale del Pil, che impedisce la rivalutazione degli assegni

Aec ha firmato un accordo di partnership strategica con Net Insurance, compagnia nata nel 2000 e diventata in pochi anni tra i maggiori player nella copertura a garanzia di prestiti con cessione del quinto dello stipendio.

Secondo i termini dell'accordo, i prodotti che Aec intermedierà sono *protezione affitto*, copertura a tutela della morosità nei contratti di locazione residenziale, *linea continua* e premi *No Stress* (che fanno parte della *linea Anticrisi*) e coperture appartenenti al ramo infortuni.

“Con questa nuova partnership - spiega l'amministratore delegato di Aec, Fabrizio Callarà - la nostra compagnia intende offrire ai propri corrispondenti, accanto ai rischi della responsabilità, del patrimonio e della persona, una nuova linea di soluzioni specialistiche per i rischi della famiglia”.

L'accordo è stato commentato con soddisfazione anche dall'amministratore delegato di Net Insurance, Giuseppe Caruso: “La scelta di Aec come partner, oltre che a criteri di affidabilità e serietà, si ispira a logiche di integrazione, dalle quali possano nascere collaborazioni reciprocamente proficue, in termini di ottimizzazione dell'offerta finale”.

B.M.



Se l'Italia, in tempi brevi, non tornerà a crescere e a produrre Pil, una delle tante conseguenze negative sarà quella di avere pensioni magrissime. Da tempo questo allarme viene lanciato da più parti, e viene ora riportato al centro dell'attenzione dall'Epap, l'ente di previdenza di geologi, chimici, agronomi e forestali. Lo spunto è stato offerto dalla pubblicazione della relazione sulla gestione finanziaria dell'ente, nel biennio 2010/2011, effettuata dalla Corte dei conti. Quest'ultima ha posto l'accento sulla diminuzione progressiva del tasso annuo di capitalizzazione dei montanti individuali passata in 10 anni dal 4,7% del 2002 fino all'1,6% del 2011 (e superata ulteriormente in negativo nel 2012, scendendo all'1,1%).

“Noi da anni chiediamo di poter impinguare i montanti dei nostri iscritti anche con risorse diverse, ma sinora non c'è stato nulla da fare”, spiega Arcangelo Pirrello, presidente dell'Epap. Il montante contributivo individuale è la somma della contribuzione accantonata ogni anno nel corso della vita lavorativa; costituisce un elemento fondamentale delle pensioni con metodo contributivo, perché su di esso viene calcolato l'assegno pensionistico. Il montante individuale è alimentato solo dalla contribuzione soggettiva e dalla rivalutazione (al 31 dicembre di ogni anno), su base composta, ad un tasso di capitalizzazione pari alla variazione media quinquennale del Pil nominale; il tasso è ovviamente lo stesso per tutti gli enti di previdenza che operano con il sistema contributivo. Una media, quella del Prodotto interno lordo, che da 3 anni a questa parte è caduta a picco.

Purtroppo però tutti gli enti previdenziali, anche quelli che sarebbero in grado di impinguare in maniera solida i montanti individuali, sono costretti a farlo solamente secondo la media quinquennale del Pil. È il caso dell'Epap, che avrebbe la volontà e le risorse per farlo, ma a cui la legge impedisce, aumentando la rivalutazione dei montanti, di aumentare la pensione dei propri iscritti. “L'unico risultato che è andato incontro alle nostre richieste - osserva Pirrello - è stata la legge n. 133/2011 (*legge Lo Presti*), che consente alle casse dei professionisti di aumentare dal 2% al 5% il contributo previdenziale integrativo (quello che i clienti pagano in fattura), e di poterne utilizzare una parte per la rivalutazione dei montanti. “L'effetto positivo di questa legge, tuttavia, rischia di essere ridotto del 70%, dal momento che il Ministero del Welfare vuole che non si applichi alla committenza pubblica”. E in arrivo, a minacciare le pensioni, c'è anche di peggio - sottolinea Pirrello - saremo costretti ad applicare una riduzione dei coefficienti di trasformazione per via dell'aumento della speranza di vita media”.

Per alzare il contributo soggettivo, e per usufruire della legge Lo Presti, l'Epap ha fatto una riforma con l'obiettivo di aumentare le pensioni degli iscritti. Il presidente dell'Epap sottolinea che in ogni caso le pensioni non corrono alcun rischio di sostenibilità nei tempi lunghi. “Il problema tuttavia - conclude Pirrello - è che se non cambia qualcosa le nostre pensioni saranno sempre più da fame”.

B.M.

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.87069835 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 24 gennaio di www.insurancetrade.it

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