



EDITORIALE

L'assicurazione low cost

In tempi di tagli di costi, quando gli italiani faticano ad arrivare a fine mese e ricercano risparmi su ogni fronte, dal supermercato fino alle visite mediche, risulta difficile credere che la polizza assicurativa possa rappresentare una voce di spesa prioritaria. Anche sull'Rc auto, che nel nostro Paese è l'obbligo assicurativo per eccellenza, il concetto di "soluzione low cost" è oggi all'attenzione di chiunque debba rinnovare la propria polizza. Ma la ricerca di risparmio forsennato potrebbe esporre l'assicurato al rischio di scoprire, quando è ormai troppo tardi, di non disporre di coperture adeguate, basilari ma preziose. Diverse sono le strade adottate da alcune compagnie che, con l'obiettivo di unire convenienza economica e fidelizzazione del cliente, hanno formulato, coinvolgendo anche la rete agenziale, un'offerta basata su polizze a punti o legata a carte fedeltà. Ma al di là di queste iniziative, ciò che davvero è in grado di fare la differenza è in particolare la capacità di creare prodotti, anche diversi dall'Rc auto e vicini a un più ampio concetto di protezione dei beni e della famiglia, che garantiscano, con una spesa contenuta il giusto livello di sicurezza di cui l'assicurato ha bisogno.

Maria Rosa Alaggio,
direttore Insurance Magazine
e Insurance Trade
alaggio@insuranceconnect.it

NORMATIVA

Una direttiva all'insegna della trasparenza

Da un articolo sul settimanale francese *L'Agefi Actifs* emerge il sentore che il progetto di revisione della direttiva sull'intermediazione assicurativa seguirà sempre più la filosofia europea che incarna i principi di trasparenza delle remunerazioni e dei conflitti di interesse, già contenuti nella bozza della **MiFID 2**.

Lanciato alla fine del 2010 a Bruxelles, il **processo di revisione della direttiva sulla intermediazione assicurativa** (IMD 2 o DIA 2 all'italiana) sta ora vivendo un momento cruciale. Il testo provvisorio che alcuni operatori del settore hanno avuto modo di leggere conferma l'indiscrezione che la Commissione europea ha intenzione di continuare sulla strada tracciata dalla MiFID 2, addirittura "copiando" le disposizioni contenute nella bozza della direttiva che regolerà il mercato dei servizi finanziari. Ma, come la storia insegna, in un campo come quello legislativo, dominato dalle lobby, i colpi di scena sono all'ordine del giorno.

Trasparenza delle remunerazioni

La Commissione europea avrebbe "consacrato" il principio della trasparenza delle remunerazioni nell'**articolo 18** della proposta di direttiva DIA 2. L'intermediario dovrà, prima della sottoscrizione di un contratto di assicurazione sulla vita, comunicare al cliente la remunerazione percepita, indicando tasse e commissioni. Se ciò non fosse possibile, al cliente dovrà almeno essere specificato il metodo di calcolo delle commissioni. Per quanto riguarda invece le assicurazioni danni, per un periodo transitorio di tre anni, l'intermediario dovrà fornire le informazioni su richiesta del cliente, che dovrà essere precedentemente informato sulla possibilità di avvalersi di questo diritto. Inoltre, lo stesso articolo 18 dovrebbe disporre che le compagnie di assicurazione informino i clienti sulla natura e sull'ammontare dei compensi variabili percepiti dai dipendenti della compagnia che distribuiscono prodotti assicurativi. *(continua a p. 2)*



NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Euler Hermes e Mapfre, insieme in America Latina

Una joint venture che dal 2013 svilupperà attività di assicurazione crediti in Spagna e in quattro Paesi dell'America Latina: Argentina, Cile, Colombia e Messico. **Euler Hermes**, società del gruppo Allianz, e **Mapfre**, principale gruppo assicurativo spagnolo, hanno reso nota la creazione di una società comune paritetica dedicata al mercato spagnolo e ai Paesi latini oltreoceano.

La jv attende ancora la via libera dalle autorità competenti, ma già i due gruppi pensano a un ampliamento delle attività in Portogallo, sebbene in un secondo momento. Gli asset dei due partner nel 2011 hanno generato un fatturato consolidato di 135 milioni di euro.



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



Gestione dei conflitti di interesse *(continua da p. 1)*

Un intero capitolo della direttiva dovrebbe essere dedicato alla tutela dei consumatori dei **prodotti assicurativi con elementi di investimento**, così come verranno definiti dalla direttiva **PRIPs** (Packaged retail investment products). Queste regole si applicheranno indistintamente agli intermediari e alle compagnie. La Commissione dovrebbe adottare misure stringenti con l'obiettivo di stabilire i criteri per prevenire, valutare e gestire le situazioni di conflitto di interessi. L'**articolo 25** del testo provvisorio dovrebbe riprendere i principi generali stabiliti nella MiFID 2 per la comunicazione di informazioni "chiare e non fuorvianti". Questo articolo includerebbe anche la nozione di "consulenza indipendente basata su un'analisi ampia e imparziale dei prodotti offerti sul mercato". Da questa definizione, inoltre, potrebbe derivare il divieto assoluto di retrocedere le commissioni.



Adeguatezza del prodotto offerto

Tutti i professionisti dovranno informare i loro clienti se quello che stanno offrendo è o non è un vero e proprio servizio di consulenza. Prendendo ancora spunto dalla MiFID, Bruxelles introdurrà un "**test di adeguatezza**" che l'intermediario o la compagnia di assicurazioni che offre servizi di consulenza personalizzati dovrà sottoporre ai clienti. Negli altri casi sarà comunque necessario un "**test di appropriatezza**". Sarà quindi indispensabile accertare il livello di conoscenza ed esperienza del cliente nel settore degli investimenti, in particolare in relazione al prodotto offerto. Inoltre, per meglio soddisfare le sue esigenze, bisognerà conoscere la disponibilità finanziaria e la finalità dell'operazione di investimento. Il rilascio delle informazioni sarà garantito dalla firma da parte del cliente di un documento appositamente predisposto. Inoltre l'intermediario dovrà inviare al cliente rapporti periodici sull'investimento effettuato. Infine l'intermediario dovrà comunicare sia le informazioni relative alla sua iscrizione nel registro di categoria, sia se sta agendo per conto di una o più compagnie o per conto del cliente.



Assicurazioni e servizi finanziari a braccetto?

Fin dalla pubblicazione della ricerca *IMD2 - Evoluzione o rivoluzione? Sviluppi della nuova direttiva sull'intermediazione assicurativa*, MEDI ha portato avanti l'idea che l'offerta di servizi assicurativi fosse ben distinta da quella di prodotti finanziari.

Allo stesso tempo è conscio del fatto che ramo Vita e ramo Danni debbano essere considerati in maniera diversa, dato il differente impatto che determinano sulle decisioni e sulle risorse economiche dei consumatori finali. "Copiare" integralmente norme ideate per un settore che non è quello assicurativo rischia di appesantire il carico di oneri a cui gli intermediari saranno sottoposti, senza portare a un effettivo vantaggio per i clienti. Attenzione, quindi, a non farsi attrarre troppo dai dettami della MiFID: il rischio, avvertito in Francia, ma non solo, è quello che si vada altrimenti incontro a una vera e propria rivoluzione.

Matteo Cominelli, ricercatore Medi (monitoring European distribution of insurance) e consulente Macros Consulting



PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL
SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO
WWW.INSURANCETRADE.IT

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



NEWS

Calamità naturali, i cittadini saranno attivamente responsabili dei propri beni

Lo Stato dovrà essere l'assicuratore di ultima istanza e quantificare le agevolazioni fiscali

Un decreto tanto coraggioso negli intenti, quanto perfettibile nella sostanza. Parliamo dell'ormai noto testo di legge che di fatto introduce la **responsabilità diretta del cittadino nella tutela dei propri beni in caso di calamità naturali**, entrato in vigore solo tre giorni prima del terremoto che ha colpito l'Emilia Romagna. "Questa particolare tempistica ha innescato reazioni forti e negative - riconosce **Adolfo Bertani**, presidente di **Cineas** - ma questo è il problema che si crea quando i problemi non vengono affrontati in modo sistematico e globale". Già perché al momento, il decreto legge n. 59 segna una svolta nel nostro sistema di welfare soprattutto a livello di principio, escludendo la prosecuzione di un sistema assistenzialista "che oggi non è più sostenibile e chiedendo al cittadino di farsi parte proattiva, anche con un'assicurazione volontaria supportata da incentivi".

Questo dunque in teoria, ma in pratica? "Senz'altro questo decreto deve essere migliorato - sostiene Bertani - lo Stato deve chiarire l'aspetto dell'assicuratore di ultima istanza e le specifiche del nuovo sistema volontaristico, compresa l'entità degli incentivi, che devono produrre un forte vantaggio fiscale". Anche perché **l'attuale tassazione sulle assicurazioni preventive è tra le più alte in Europa**, quella sulle polizze incendio in Italia è pari al 22,25%, mentre in tutti i paesi dell'Est Europa la stessa tassa è pari allo 0%.

Per quanto riguarda il nodo cruciale dell'**assicuratore di ultima istanza**, Bertani chiarisce che "di necessità deve essere lo Stato, in quanto le compagnie assicuratrici hanno una massima ritenzione assicurativa oltre la quale non riescono ad andare". Recentemente questo tetto massimo è stato stimato intorno ai sette miliardi di euro, una cifra forse sufficiente a coprire i danni provocati da quest'ultimo terremoto, ma assolutamente insufficiente per un evento sismico come quello occorso all'Aquila.

Il Governo ha tempo fino al **15 agosto** per emanare i **regolamenti attuativi** che dovranno esplicitare anche le misure individuate per evitare che le compagnie si prendano i rischi migliori non stipulando polizze nelle aree maggiormente a rischio. "Sarebbe auspicabile - sottolinea il presidente di Cineas - che la copertura calamità naturali fosse necessariamente vincolata alla polizza incendio dell'abitazione come già avviene in altri stati europei". Questo consentirebbe anche di raggiungere rapidamente una veloce diffusione di questo tipo di coperture dal momento che le polizze incendio coprono già il 35-40% delle abitazioni civili.

D.P.

COMPAGNIE

Reale mutua punta sulla mobilità sostenibile

Ai dipendenti della compagnia vengono offerti incentivi agli spostamenti ecologici casa-lavoro, rinnovo del bike sharing cittadino, rimborso degli abbonamenti ai mezzi pubblici

Proseguono le iniziative di **Reale Mutua** finalizzate alla **promozione di una mobilità sostenibile tra i propri dipendenti**. Lo scorso anno, al servizio di bike sharing per i lavoratori della sede di Torino di Reale Mutua e Reale Immobili hanno aderito oltre duecento persone, un risultato che ha incoraggiato la compagnia a estendere l'omaggio della tessera annuale di abbonamento al servizio ai dipendenti delle altre società torinesi del gruppo, Blue Assistance e Banca Reale, per un totale di 162 nuovi aderenti.

"Siamo convinti che il **bike sharing** sia una concreta alternativa all'auto per spostarsi in città - ha sostenuto **Luigi Lana**, direttore generale di Reale Mutua - riteniamo che le due ruote siano un modo veloce ed ecologico per muoversi, specialmente per coloro che, come noi, lavorano in zone a traffico limitato".

Sempre per incentivare l'abbandono dell'auto privata per gli spostamenti casa-lavoro dei dipendenti, nel 2009 e nel 2010, in accordo con le rappresentanze sindacali aziendali, Reale Mutua ha partecipato ai bandi regionali che prevedevano il cofinanziamento a imprese pubbliche e private per **l'acquisto di abbonamenti di viaggio annuali nominativi ai mezzi pubblici**. Il contributo veniva erogato solo nel caso in cui l'azienda si fosse accollata almeno il 20% del costo dell'abbonamento stesso. In entrambe le occasioni Reale Mutua ha ottenuto l'assegnazione del cofinanziamento e ha rimborsato il 53% del costo dell'abbonamento ai propri dipendenti con sede di lavoro in Torino, per un valore totale di circa 50mila euro. Anche nel 2011, pur in assenza del contributo regionale, Reale Mutua ha continuato a incentivare forme di trasporto a basso impatto ambientale, rimborsando una quota pari al 40% della spesa sostenuta dai suoi dipendenti per l'acquisto dell'abbonamento annuale. L'adesione, tra il 2009 e il 2011, ha visto un incremento degli abbonamenti rimborsati, pari a circa il 30% dei dipendenti con sede di lavoro a Torino. Anche in questo caso dunque, il gruppo ha deciso di proseguire l'iniziativa di finanziamento del 40% fino al 2013.

D.P.



MANAGEMENT

Quando il business plan non serve



Siamo convinti che per uno startup di una azienda sia necessario un business plan? La risposta che ci viene spontanea è certamente sì! Ebbene, la nuova teoria americana emergente (supportata ovviamente da ricerche su casi concreti di successo) è che non servono business plan basta solo "il cuore".

Mats Lederhausen (ex capo globale della strategia di McDonald) ritiene che si debba pensare in grande, partire da zero, raggiungere rapidamente il successo o abbandonare subito il business.

Quindi, **non preoccupatevi troppo di un business plan. Seguite le vostre intuizioni, trovate dei buoni investitori, mettete su una squadra vincente** e concentratevi su:

1. Ascoltare il vostro cuore. Sia che la vogliate chiamare visione, cuore, scopo o vocazione, essere molto chiari sul perché di un business: il più grande obiettivo a portata di mano.
 2. La squadra è più importante di qualsiasi idea o progetto. Le prime tre priorità dovrebbero essere le persone, seguite dalle persone, e poi dalla gente.
 3. Pensare in grande ma vedere se c'è disponibilità a comprare o almeno a provare il vostro prodotto.
 4. Scegliere un ben definito sottosegmento di mercato o di nicchia. Lasciate il mercato di massa ad altri.
 5. Comprendere il vostro modello di business. Come farete i soldi è più importante rispetto a montagne di pagine di Excel che mostrano calcoli finanziari incomprensibili e non attuabili. Capire invece il modo più semplice di avere successo vi farà guadagnare.
- Potremmo anche avere l'idea di farci dare 50 centesimi di euro da ogni italiano (porteremo a casa 27 milioni di euro), facile e di successo. Sì, ma come ci facciamo dare i soldi? Non basta avere idee buone e semplici, debbono essere anche attuabili e soprattutto le dobbiamo attuare.

Quindi, pensiamo alle cose più banali, quelle che nella vita di tutti i giorni ci fanno perdere un sacco di tempo, troviamo una soluzione e vedrete che vi troverete per le mani un'idea di successo su cui impiantare il vostro business.

Una volta avuta l'idea basta trovare qualcuno che ci creda e che ci finanzi e il gioco è fatto. Un esempio? Gli israeliani hanno inventato un apparecchio a forma di rana che si fissa sul lato lungo della culla di un neonato. Una volta che il neonato comincia a piangere un sensore rileva il pianto e fa partire un volano all'interno dell'apparecchio che comincia a muoversi muovendo la culla come se fosse la mano della mamma. Geniale no? Sono solo curioso di sapere quanti ne hanno venduti.

*Leonardo Alberti, trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management*

NEWS

Sace riconosce al Brasile il miglior business climate tra i Bric

Migliorano gli indici di rischio, la stabilità politica e l'affidabilità delle imprese

Il **Brasile** è diventato il quarto mercato estero del portafoglio **Sace** - grazie a un'esposizione pari a 1,3 miliardi di euro in crescita del 46% - con una pipeline di 4,6 miliardi di euro di nuove operazioni prevalentemente nei settori della meccanica strumentale, delle telecomunicazioni e dell'oil & gas. Per quanto riguarda la situazione economica generale e il profilo di rischio del paese, il Brasile mantiene prospettive positive con tassi di crescita del Pil del 3% e del 4,1% attesi nei prossimi due anni ed esce da cinque anni di congiuntura globale avversa rafforzato sotto tutti i profili di rischio. Inoltre, dal 2007 a oggi è nettamente migliorata l'affidabilità delle imprese brasiliane con una marcata attenuazione dei rischi di mancato pagamento negli ultimi cinque anni, sia per le grandi imprese che per le Pmi. Un risultato molto positivo non solo a livello regionale - **il rischio è inferiore del 40%** rispetto alla media dell'area latinoamericana - ma anche **rispetto alle performance degli altri Bric**.

A riprova della crescente apertura economica del paese e del consolidamento di un business climate positivo, anche i rischi d'instabilità politico-normativa, generalmente piuttosto elevati in America Latina, sono diminuiti. Nella fattispecie si nota un significativo calo dei rischi di esproprio, di violazione di contratto e di restrizione sul trasferimento di capitali, oltre all'attenuazione del rischio di violenza politica.

Tra le principali operazioni di Sace nel paese, dove è presente con un proprio ufficio a San Paolo, figurano garanzie su finanziamenti: in favore di compagnie brasiliane, per favorire i rapporti commerciali tra queste società e le imprese italiane; a tutela del business di compagnie italiane nei mercati brasiliani; per la realizzazione di opere, infrastrutture e accordi di interscambio economico fra Italia e Brasile.

D.P.