



EDITORIALE

Back to basic

Riuscirà la finanza a salvare se stessa? Il luddismo bancario non conduce da alcuna parte, ma è per alcuni versi comprensibile. E ricorda il manzoniano assalto ai forni del pane, da parte di una folla che non aveva nulla da perdere. Chi ha i risparmi in banca, o si aspetta il mutuo della casa, si muove con più prudenza. Alle banche viene rimproverato lo scoppio di una bolla più fragoroso e dannoso di quello della Internet Economy dodici anni fa. Perquisizioni e indagini su storici nomi, che hanno registrato perdite miliardarie nei bilanci e nei valori borsistici, sono il segno di un malessere esteso. Un malessere nel quale si è puntato sulla leva della finanza per generare quel valore che il mercato richiede e un po' teme, soprattutto quando sembra alienare il rapporto tra "fornitore" e cliente. Quando il mercato è schiacciato, la tentazione di giocare su compravendite di pacchetti azionari, e acquisizioni per portare a casa clienti e tagliare asset, è forte. Banche e assicurazioni devono recuperare i fondamentali, non alzare oltre il dovuto la soglia di rischio, ma nemmeno abbassare l'asticella del valore per i clienti.

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

BANCASSICURAZIONE

Quando l'Rc auto entra in banca

Sviluppo della distribuzione del prodotto auto presso le filiali bancarie e valorizzazione del welfare integrativo per la persona e la famiglia. Alessandro Scarfò, a.d. di Intesa Sanpaolo Assicura illustra le strategie e le importanti sinergie su cui la compagnia punta per continuare a crescere

Da alcuni mesi **Intesa Sanpaolo Assicura** ha iniziato a presentare presso i 5000 sportelli della banca anche prodotti assicurativi **Vita e Danni** dedicati alla famiglia, facendo leva sul contatto diretto e quotidiano con i clienti bancari. Il prodotto di punta è valutato però nel settore Rc Auto, con la proposta di una polizza che mira alla differenziazione del servizio, alla vicinanza al cliente e a un accesso economico agevolato.

Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura, conferma come obiettivo primario per il 2012 l'affermazione nel mercato RC Auto, pur confermando l'azione a tutto campo verso il welfare integrativo per le famiglie della compagnia da lui guidata.

La capillare presenza sul territorio e il bacino di utenza già acquisito come banca, fanno di Intesa Sanpaolo Assicura un competitor di tutto rilievo.

Vuole illustrarci quali sono i risultati e le prospettive di una compagnia come Intesa Sanpaolo Assicura, soprattutto nell'ambito della gestione presso lo sportello bancario dei prodotti Danni?

Intesa Sanpaolo Assicura nasce con l'obiettivo molto chiaro di completare l'offerta che oggi viene portata su una rete di 5.000 sportelli e su 10 milioni di clienti che Intesa Sanpaolo già serve in Italia.

Il progetto nasce per mettere a disposizione dei nostri clienti una proposta assicurativa essenzialmente orientata alle famiglie comuni, un'offerta molto tarata - anche in termini di *pricing* - su tutte le esigenze del mondo retail, quindi sull'auto, l'abitazione, salute e infortuni. La nostra proposta contiene tutto quello che serve alle famiglie per cominciare in maniera ragionevole a costruire un welfare proprio, una componente previdenziale e assicurativa che vada a coprire la componente di welfare pubblico che via via tende a venire meno. *(continua a p. 2)*



Alessandro Scarfò, Ad di Intesa San Paolo

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Unipol raddoppia l'utile netto a 71 milioni di euro

Il gruppo **Unipol** fa segnare risultati superiori alle aspettative, chiudendo la prima trimestrale dell'anno con un utile netto più che raddoppiato rispetto ai primi tre mesi del 2011. Il risultato si attesta a **71 milioni di euro**, rispetto ai 33 milioni dello scorso anno. Il margine di solvibilità è pari a 1,5 volte il minimo regolamentare. Il combined ratio è al 93,1% rispetto al 100,3% del primo trimestre del trascorso esercizio, e al 95,5% registrato alla chiusura del 2011.

I premi netti sono scesi da 2,36 a 1,58 miliardi, a causa della cessione di Bnl Vita. La raccolta nel ramo Danni si attesta a 1,07 miliardi (+0,7% rispetto al primo trimestre 2011). Stabile anche la raccolta del ramo Rc Auto pari a 625 milioni (-0,5% anno su anno). Per quanto riguarda invece la raccolta diretta nel comparto Vita, pari a 580 milioni di euro, la flessione rispetto al 2011 è stata del 9%. Il cda di Unipol Gruppo Finanziario ha nominato per cooptazione il consigliere Vincenzo Ferrari in sostituzione di Mario Zucchelli.

Per leggere il resto della notizia collegati a questo link: <http://bit.ly/J2FI9I> su www.insurancetrade.it



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



Come sta andando la distribuzione del prodotto Rc Auto in banca? Una gestione così nuova non comporta difficoltà operative, ad esempio nella fase di gestione del sinistro?

Innanzitutto il business se non è profittevole non si fa. Abbiamo voluto costruire questo business perché pensiamo che nel mondo dell'auto ci sia un'esigenza molto forte da parte del mercato. Abbiamo però voluto differenziarci, pensare a un modo diverso di proporci: per questo commercializziamo un prodotto, *Viaggia Con Me*, dotato di scatola nera, destinato in modo esclusivo ai nostri correntisti con la logica di dare loro un'aggiunta di servizio.

Con *Viaggia Con Me* siamo presenti sul mercato italiano da metà febbraio. È un prodotto che ha riscosso il gradimento soprattutto dei nostri gestori perché è di facile comprensione per il pubblico. Il riscontro a oggi è molto interessante: il tempo di acquisizione da parte della rete è stato molto veloce; è una polizza semplice da vendere e ora stiamo valutando i primi risultati. C'è un forte sforzo di preventivazione in corso in questo periodo, ci stiamo muovendo su basi interessanti, nei prossimi mesi avremo dati più certi.

In cosa si distingue Viaggia Con Me?

Rispetto alle tradizionali Rca, la nostra polizza ha una caratterizzazione dell'offerta molto più orientata agli aspetti di assistenza, di tutela e di protezione di chi guida; quindi in caso di problemi, o di incidenti, o di guasto meccanico noi ci siamo. Questo tipo di servizio serve ad aumentare la frequenza di contatto tra cliente e assicurazione e migliorarne il rapporto. I servizi che forniamo e la particolare gestione allo sportello hanno lo scopo di far sentire l'assicurazione molto più vicina di quanto viene tradizionalmente percepita.

Viaggia con me ha anche caratteristiche distintive proprie, come ad esempio la possibilità per i correntisti di suddividere il costo sui 12 mesi, appoggiandolo al conto corrente senza costi aggiuntivi e con mensilizzazione gratuita. Si può inoltre applicare la franchigia Rc, che non è una novità dal punto di vista assicurativo, ma oggi non viene più applicata perché non è facilmente recuperabile: in questo senso noi siamo avvantaggiati perché è chiaro che se il rapporto è basato sul conto corrente il recupero della franchigia è semplificato.

Qual è il vostro prossimo traguardo per il 2012?

Il prossimo traguardo del 2012 per noi è sicuramente arrivare a numeri significativi sull'auto, che ci qualificano come uno dei provider più importanti in questo mercato. Da questo punto di vista il decreto sulle liberalizzazioni ci ha dato una mano, perché ha riconosciuto l'utilizzo dei prodotti auto con black-box come i prodotti del futuro.

Inoltre nel decreto è evidenziato come la nostra formula di offerta, ovvero una polizza che contiene tutti i costi della scatola nera (la scatola stessa, il servizio, l'installazione e la disinstallazione gratuite), sia quella su cui si punta e ci conferma che verrà recepito nei prossimi mesi dal mercato. Oltre a questo, puntiamo sullo sviluppo dei prodotti per l'abitazione, la salute, gli infortuni: vogliamo avere in sostanza una sensibilità aumentata della rete sui prodotti di integrazione del welfare familiare sul fronte dei danni.

Maria Moro



**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**



PREVIDENZA

Primo giorno di Gnp 2012: welfare integrativo e responsabilità sociale d'impresa

Fornero, nessuna riforma della previdenza può avere efficacia senza una riforma del lavoro in senso dinamico e inclusivo

Si è aperto ieri il primo atto della seconda edizione della **Giornata nazionale della Previdenza**, organizzata da Itinerari Previdenziali, Prometeia e Fondazione Collegio delle Università Milanese. Attesa per la mattinata, dopo aver rimandato il proprio intervento a chiusura del primo panel, il Ministro del lavoro e welfare Elsa Fornero è intervenuta telefonicamente, rinunciando, per problemi tecnici, anche a un collegamento video.

Fornero comunque, benchè il suo intervento sia stato breve e abbia rimandato a un collegamento video per la giornata di sabato, ha parlato con la schiettezza che la distingue. Due punti cardine dell'attività del suo ministero: indispensabile innanzitutto una riforma delle casse previdenziali dei liberi professionisti, lasciati fuori da quella delle pensioni di novembre; il Ministro ha inoltre rilanciato la legge sul lavoro di cui oggi sono noti gli emendamenti principali e che già martedì approderà al senato. "Nessuna riforma della previdenza può avere efficacia senza una riforma del lavoro in senso dinamico e inclusivo", ha rimarcato Fornero.

LE ESPERIENZE DELLE IMPRESE

A Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa italiana, il Ministro avrebbe dovuto precedere il workshop *Welfare integrativo e responsabilità sociale dell'impresa: verso un nuovo welfare mix*, moderato da Ferruccio De Bortoli. Condotti dal direttore del *Corriere della Sera* i responsabili delle risorse umane di Cisco, Telecom Italia e Luxottica hanno presentato le best practice delle società, improntate perlopiù alla valorizzazione di un welfare aziendale.

Laddove lo Stato non riesce più a sostenere con la dose di protezione adeguata i lavoratori e le famiglie, interviene l'azienda, nei casi più fortunati. Ecco perché, hanno concordato le tre importanti realtà, offrire strumenti alternativi per la valorizzazione del lavoro, che possano incrociare contemporaneamente i bisogni, ha il duplice effetto di accentuare il potere contrattuale e di creare benessere e sviluppo.

"Il fondo Telemaco, di Telecom Italia - ha ricordato Antonio Migliardi, responsabile del personale dell'azienda di telecomunicazione - conta più di 43 mila iscritti tra i nostri dipendenti e funziona".

Sul fronte del sostegno quotidiano, dal 2008 Luxottica inserisce invece in busta paga beni e servizi, che aiutano il dipendente e la famiglia nelle spese correnti. Con l'appoggio dei sindacati presenti in azienda, il management ha istituito un comitato per la gestione del welfare aziendale. "Per noi - ha precisato il responsabile delle risorse umane Nicola Pelà - la remunerazione si compone di tre parti: monetaria, beni e servizi, e azioni della società distribuiti gratuitamente".

IL MIX TRA PUBBLICO E PRIVATO

Il ruolo del privato nel welfare integrativo risulta ancora una volta centrale. Per le assicurazioni questo vuol dire nuovi mercati, ma anche un cambio di ruolo: sempre più, e non solo dal punto di vista della previdenza, il mix pubblico e privato sta diventando la strada d'eccellenza, forse l'unica. "Il nostro orizzonte - è intervenuta Maria Bianca Farina, ad di Poste Vita e Poste Assicura - è dare strumenti adeguati nella fase di accumulo e dare protezione in quella di decumulo". In poche parole strumenti adatti per le spese sanitarie e per la casa, e prodotti ad hoc per la vecchiaia. Tra questi il fondo pensione di Poste conta 430 mila adesioni: si tratta del più nutrito fondo italiano. Costi bassi per prodotti di base: questa la formula di Poste.

PREVIDENZA COME CERNIERA TRA LE GENERAZIONI

La domanda è se basteranno gli sforzi di privati e istituzioni a far passare l'idea dell'importanza del welfare integrativo. "Il 23% degli italiani attivi usufruisce di uno strumento di previdenza complementare, meno di un quinto conosce i problemi legati alla pensione oggi", questa è d'altronde la cruda verità presentata da Antonio Mastrapasqua, presidente dell'Inps durante il dibattito. "Dobbiamo far capire che la previdenza è la cerniera tra le generazioni", ha rilanciato, concludendo il suo intervento.

Fabrizio Aurilia



INTERNET

Attenzione ai gruppi di LinkedIn!

Ogni tanto nella vita si fanno errori dovuti a superficialità. Recentemente ne ho fatto uno che nella sua banalità si è dimostrato fastidioso a dei livelli paurosi. Sto parlando della mia adesione ad un gruppo di LinkedIn denominato: "Strategie competitive e modelli di business".

Il titolo è sicuramente accattivante e stimolante per partecipare a una discussione di livello su argomenti molto attuali nel mondo del lavoro di oggi, con particolare attenzione al mondo aziendale. Il gruppo parte un po' in sordina con un lungo "pensiero" di colei che lo ha lanciato. Dovevo subito capire in quale guaio mi ero cacciato. Infatti dopo un paio di giorni dalla mia adesione sono stato letteralmente sommerso da una valangata di discussioni, spesso incomprensibili, che nascondevano al loro interno uno degli atteggiamenti che più detesto: il parlarsi addosso. Ho provato timidamente a cancellarmi, ma il gruppo è rimasto sul mio macbook, come un virus informatico.

Da un paio di giorni sto lottando con il mostro che tale gruppo sta producendo. Commenti, i più disparati, spuntano come funghi intasando la mia mail. Tutti dicono tutto e il contrario di tutto, tesi e controtesi, pensieri in libertà seguiti da censure e contestazioni.

In realtà però, pensandoci bene, questo è esattamente quello che deve essere un gruppo di discussione, quindi non è il gruppo che è sbagliato ma è il sottoscritto che non c'entra nulla con questa forma di comunicazione.

Internet a volte può diventare pericoloso. Bisogna saperlo affrontare, assecondare e a volte contrastarlo. Troppo spesso ci si lascia convincere da quello che si legge in rete. Uno dei rischi maggiori è usare internet per verificare i sintomi di una malattia. Succede un po' quel che succede quando si legge il foglio delle controindicazioni di un farmaco. Praticamente i sintomi che riscontriamo su internet si trasformano in milioni di malattie ovviamente tutte gravissime. Quindi un consiglio: usiamo internet, ma con moderazione e soprattutto per motivi quali divertimento e cultura generale. Per le patologie continuiamo a rivolgerci ai medici.

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

NEWS

Più controlli, più risparmi

Grazie alle verifiche dei periti Cineas sulle richieste di indennizzo a seguito del terremoto in Abruzzo, lo Stato ha evitato un esborso pari a 272 milioni di euro

"Il terremoto in Abruzzo costerà allo Stato almeno 15 miliardi di euro. Un importo considerevole che va a sommarsi alle altre richieste per i danni da calamità naturali che si verificano nel nostro Paese". Con queste parole il presidente di **Cineas, Adolfo Bertani**, è intervenuto al convegno sulle calamità naturali, organizzato a Desenzano del Garda da **Assit**, Associazione italiana dei periti liquidatori assicurativi incendio e rischi diversi.

Bertani ha portato l'esperienza del "Progetto Abruzzo" dove grazie al controllo effettuato dai periti Cineas - Consorzio universitario specializzato nello studio e nella formazione sulla gestione del rischio - lo Stato italiano ha potuto risparmiare quasi **272 milioni di euro**. Gli oltre 225 periti assicurativi - tutti residenti in diverse regioni italiane fatta eccezione per l'Abruzzo - formati in collaborazione da Cineas e dal dipartimento della Protezione Civile hanno esaminato la congruità economica delle richieste di contributo o indennizzo richieste dai danneggiati. Da questa analisi è emersa una discrepanza tra gli importi richiesti nelle pratiche presentate e quanto ritenuto ammissibile dagli esperti, di 1.319,5 milioni di euro, pari al 20.6% del totale. Il dato proviene dalle 17 mila pratiche esaminate al 4 maggio 2012, di cui 9.496 pratiche B/C e 7.504 pratiche E, cioè quelle relative agli edifici danneggiati a livello strutturale.

Il nostro Paese, ha sottolineato Bertani, è per sua natura esposto alle calamità naturali, "è impensabile continuare in futuro ad affidarsi ciecamente agli indennizzi forniti dallo Stato, soprattutto considerando che per il 2012 non si prevedono voci di bilancio dedicate alla copertura finanziaria degli eventi calamitosi, ma solo interventi estemporanei sulle accise della benzina, che già gravano fortemente su imprese e famiglie".

E' sempre più urgente dunque, secondo Cineas, che i cittadini si facciano parte attiva nel sollecitare il governo verso soluzioni sostenibili che diano sufficienti garanzie di copertura finanziaria senza gravare eccessivamente sulle finanze pubbliche. "Noi crediamo che un sistema misto Stato/imprese sia auspicabile e reciprocamente vantaggioso - ha chiarito Bertani - per lo Stato per i risparmi conseguiti senza ricorrere alle odiose 'tasse sulle disgrazie'; per i cittadini per la possibilità di essere risarciti dei danni velocemente avendo allo stesso tempo una polizza sui propri beni immobili".

Diana Pastarini

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Ripamonti 44, 20141 Milano redazione@insuranceconnect.it

Pubblicità: Paola Della Torre dellatorre@insuranceconnect.it

Supplemento all'11 maggio di www.insurancetrade.it

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