



EDITORIALE

In cerca di semplicità

Poste Italiane ha appena annunciato un sensibile progresso nella quota della raccolta premi sul ramo vita. In un mercato in calo a due cifre (-18% secondo l'Ania, e -25% secondo Poste Italiane) è rimasta stabile e la sua quota, afferma l'azienda guidata da Massimo Sarmi, è salita dal 10,5 al 12,5%. I due terzi delle nuove polizze, informa l'Ania, viene sottoscritto presso sportelli bancari e postali, mentre promotori finanziari e agenti si spartiscono in misura pressochè pari il restante terzo. Naturalmente le polizze non solo si contano ma anche si pesano.

Numeri di questo genere e altri segnali fanno pensare che, se da un lato la stretta economica penalizza gli investimenti, dall'altro la semplificazione della proposta assicurativa ha un ruolo sempre maggiore. Il sito web di Poste Italiane va in questa direzione, e i risultati raggiunti in un decennio non sono trascurabili. Altri operatori di più lunga data nelle loro campagne in questi giorni offrono preventivi via sms e il cliente è sempre più portato a comparare. Make it easy sembra la parola d'ordine.

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

SOLVENCY II

Gli impatti sugli investimenti delle imprese di assicurazione

L'entrata in vigore di **Solvency II**, presumibilmente a partire dall'**1 gennaio 2014**, determinerà notevoli impatti sul mercato assicurativo. Tra questi, di estremo rilievo sarà l'impatto sul portafoglio di investimenti detenuti dalle compagnie.

Come noto, le imprese di assicurazione investono sui mercati finanziari i premi assicurativi. Si tratta, solo in Italia, di una somma superiore ai 500 miliardi di euro, circa un quarto del nostro Pil.

Solvency II prevede alcuni principi generali (la sicurezza, la redditività e la liquidità degli investimenti) e alcuni specifici vincoli che comunque lasciano all'impresa di assicurazione ampi spazi di manovra.

Solvency II conferma i principi generali e, pur non rinforzando i vincoli agli investimenti, introduce il ben più pervasivo principio "più rischio - più capitale". Come mostrato nella recente survey dell'**Economist Intelligent Unit** *The effect of Solvency II on Asset Allocation and Investment Strategy*, ci si attende una riallocazione degli investimenti dalle attività maggiormente rischiose (azioni e titoli obbligazionari con basso rating e elevato spread) a quelle maggiormente sicure (titoli obbligazionari e governativi a elevato rating e basso spread).

E' attesa, in particolare, una notevole riduzione della quota investita in titoli azionari. *(continua a p. 2)*



L'inapplicabilità della norma sul massimo sconto

E' online l'ultimo appuntamento con l'analisi della riforma sulla liberalizzazioni. **Maurizio Hazan** affronta gli articoli che regolano il **massimo sconto** per le classi virtuose e il bonus/malus. Le nuove disposizioni sul massimo sconto appaiono, a un'analisi molto attenta, al limite dell'applicabilità perché andrebbero a inficiare sui principi europei di libera tariffazione.

Il titolare dello studio legale Taurini & Hazan sottolinea l'ambiguità del legislatore nell'indicare a quali classi di riferimento si devono applicare le nuove regole. Se la legge fa riferimento alla Classe 1 standard, identica per tutte le compagnie, l'interpretazione andrebbe contro l'intenzione di premiare con sconti i clienti più virtuosi e soprattutto limiterebbe completamente la libertà d'impresa delle compagnie. Qualora invece la norma si dovesse applicare alle classi di massimo sconto interne alle compagnie, le imprese dovrebbero rivedere parametri e condizioni in base alle caratteristiche specifiche di ogni assicurato. Per vedere il video clicca su www.insurancetrade.it.

OSSERVATORI



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



Solvency II

(continua da p. 1) Semplificando un poco, Solvency II prevede che per ogni 100 euro investiti in azioni, si debbano detenere circa 40 euro di mezzi propri per fronteggiarne i rischi. Tenuto conto che nel 2010 l'investimento in azioni delle imprese di assicurazione italiane era di circa 57 miliardi di euro, solo per far fronte al rischio di oscillazione dei prezzi azionari sarebbero necessari circa 22 miliardi di euro di mezzi propri, cioè circa il 45% dei mezzi propri di cui le imprese di assicurazione italiane effettivamente disponevano nel 2010 (50 miliardi di euro circa).

L'unica via che hanno le imprese di assicurazione per ridurre il requisito patrimoniale derivante dall'investimento azionario è dunque quello di ridurre il proprio investimento in azioni (a meno che non si preferisca chiedere soldi ai propri azionisti).

PUNTARE SUL BUSINESS ASSICURATIVO

Il principio "più rischi - più capitale" è comunque condivisibile. Inoltre - tenuto conto che l'assunzione di rischi finanziari può essere penalizzante in termini di requisiti patrimoniali, soprattutto nell'attuale contesto storico di elevata volatilità dei mercati finanziari - le imprese di assicurazione potrebbero essere portate a occuparsi meno di finanza e più di assicurazioni. Non si può però trascurare la preoccupazione circa l'impatto negativo che una simile riallocazione potrebbe determinare sui mercati azionari europei.

Altrettante preoccupazioni vi sono poi con riferimento al possibile effetto pro-ciclico che i nuovi requisiti patrimoniali possono determinare sui mercati azionari. Nei periodi di discesa dei corsi azionari, i mezzi propri si riducono per effetto delle perdite sugli investimenti azionari e ciò può incentivare le compagnie a vendere azioni per ridurre l'esposizione al rischio con ulteriori spinte ribassiste sui mercati.

L'individuazione di adeguate regole per garantire una ordinata transizione verso Solvency II e per evitare effetti pro-ciclici sui mercati finanziari sono tra fra le questioni ancora aperte sulle quali le autorità europee sono chiamate proprio in questi mesi a fornire risposte convincenti.

Alberto Floreani, Professore associato presso la Facoltà di Scienze Bancarie, Finanziarie e Assicuratrici, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Fonsai, inchiesta aperta anche a Torino

La procura di Torino ha aperto un fascicolo su Fonsai. Dopo l'inchiesta di Milano, i magistrati del capoluogo piemontese hanno acceso un faro sulla compagnia dei Ligresti, perché questa ha sede legale a Torino. Per il momento non ci sono indagati e non sono state formulate ipotesi di reato.

A Milano invece Salvatore Ligresti è indagato per agiotaggio in concorso con Giancarlo De Filippo, uomo d'affari di Monaco. Attraverso due trust creati nel 1993 e riconducibili all'Ingegnere, il pm Orsi sostiene che il mercato sia stato manipolato, al fine di sostenere il titolo Premafin. La procura ha pertanto sequestrato il 20% di Premafin, in mano ai trust off-shore. Ieri in tarda serata è emerso inoltre che la multa che l'Isvap potrebbe infliggere a Fonsai per i gravi rilievi in materia di corporate governance, rapporti con parti correlate e ciclo di liquidazione dei sinistri nell'Rc auto, ammonta a un massimo di 270 mila euro. Intanto il cda di Fonsai ha deciso che il piano proposto da Unipol per la fusione è accettabile, ma che vanno rivisti al rialzo i concambi.

Nella proposta deliberata dal board, la quota delle coop nella Grande Unipol sarebbe almeno del 66,7%. Una partecipazione più alta di quella riconosciuta dagli advisor di Fonsai, Citigroup e Goldman Sachs, secondo cui il peso di Unipol dovrebbe limitarsi al 55-60%. "Quella di Unipol è l'unica proposta concreta che c'è" ha detto ieri Federico Ghizzoni, ad di Unicredit, uno dei grandi creditori dei Ligresti.



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



PRODOTTI

Licenziamenti: arriva la Rc per le controversie di lavoro

La polizza lanciata da Aon e Allianz copre anche le ipotesi di molestie e discriminazioni, e prevede l'anticipo delle spese legali

Il Governo avanza sull'articolo 18 e le assicurazioni corrono ai ripari. In risposta alle nuove disposizioni in materia di licenziamenti, **Aon** e **Allianz global corporate & specialty** hanno creato una Rc per le controversie di lavoro che consente all'azienda di trasferire all'assicuratore una pluralità di rischi. La polizza copre il risarcimento del danno arrecato al dipendente licenziato senza giusta causa, ma anche le ipotesi di molestie e discriminazioni di qualunque natura, compreso il caso in cui siano imputabili ad un altro dipendente della azienda. La tutela è estesa anche ai soggetti che si ritengono discriminati nelle fasi precedenti l'assunzione. Tra le altre controversie assicurabili: violazione della privacy e riservatezza dei dati personali, illegittima e mancata assunzione, imposizione di azioni o provvedimenti disciplinari, rifiuto di fornire accurate referenze lavorative, negligente valutazione del dipendente.

L'azienda assicurata inoltre ha diritto al rimborso delle spese sostenute per tutelare la propria immagine nonché all'anticipo dei costi di difesa.

"Nell'attuale situazione di mercato - ha spiegato **Giorgio Bidoli, ceo di Allianz global corporate & specialty Italia** - è estremamente importante rispondere con tempestività ai bisogni assicurativi derivanti dall'impatto che i cambiamenti legislativi possono avere sul profilo di rischio delle aziende. Il dialogo con un partner strategico come Aon ha generato in tempi brevi una soluzione specifica e innovativa".

La storia ha dimostrato che i cambiamenti legislativi spesso spingono i principali destinatari dei provvedimenti a verificare, se sia possibile e in quali termini, trasferire al mercato assicurativo le conseguenze di una sua non corretta applicazione. L'employment practice liability nasce esattamente in relazione a questa esigenza: è una copertura assicurativa studiata per tenere indenni, sia l'azienda che i suoi dipendenti, da richieste di risarcimento inerenti a controversie in materia di lavoro, intentate da lavoratori presenti, potenziali o non più in carica.

"Grazie alla collaborazione di un partner di assoluta affidabilità - ha commentato anche **Riccardo Parretti, cbo di Aon Italia** - siamo in grado di offrire una soluzione assicurativa di nuova generazione capace di stabilizzare il patrimonio dei nostri clienti che possono così impiegare maggiormente le proprie risorse nel loro business quotidiano".

La copertura è offerta su base "claims-made" alle imprese di tutti i settori, con l'eccezione delle istituzioni finanziarie, ed è attiva in tutto il mondo, tranne negli Stati Uniti e in Canada.

NEWS

Accordo di bancassurance tra Ergo e Banca della provincia di Macerata

Le filiali dell'istituto di credito distribuiranno le polizze vita e danni della compagnia

Ancora un potenziamento della propria presenza sul territorio per **Ergo**. La compagnia di assicurazioni del gruppo Munich Re si è dotata nel tempo di una rete distributiva che conta agenzie, reti dirette, partner bancari e finanziari dislocati in tutto il paese, ma ora, grazie all'accordo firmato ieri con la Banca della provincia di Macerata, potrà contare su un alleato in più.

"Questa collaborazione - ha sottolineato **Gino Conte, direttore commerciale di Ergo Italia** - consentirà un solido sviluppo alla nostra attività traendo vantaggio dalla collaborazione con un Istituto di credito attivo e dinamico, ben radicato sul territorio, davvero vicino alle esigenze della propria clientela e che rappresenta un punto di riferimento per la collettività".

In particolare, la partnership prevede lo sviluppo di attività di bancassurance nei comparti vita e danni con la distribuzione di prodotti assicurativi **Ergo Previdenza** e **Ergo Assicurazioni** attraverso la rete distributiva della Banca della provincia di Macerata, composta da filiali, BPrM PuntoServizi e promotori finanziari che operano su gran parte del territorio marchigiano.

"Offriamo un supporto mirato per integrare, con i prodotti che il nostro partner offre, i prodotti vita e danni che abbiamo in portafoglio rivolti a specifici target come piccole imprese, professionisti, famiglie, proprio il bacino di clientela della Banca della Provincia di Macerata" ha precisato Conte che infine ha concluso: "Con Banca della Provincia di Macerata condividiamo un forte orientamento al cliente e un approccio innovativo alle esigenze di gestione, sia finanziaria che non finanziaria".

D.P.



MARKETING & VENDITE

La vendita emozionale

E' vero, parlo sempre di emozioni, di sorriso e del sentirsi importante. E' il segreto della vita, sempre, tutti i giorni, ci capita una conferma di quanto questo sia bello. Non penso di essere l'unico fortunato al mondo, bensì sono convinto di farci attenzione e di provare grande gioia quando succede.

Un esempio? Questa mattina ho preso il treno per recarmi a Bologna dove avevo la docenza di un corso dal titolo: "Dall'Agenzia tradizionale a quella emozionale". Quattro ore di emozioni.

Bene, ho preso il treno da Milano alle 7.20, mi sono seduto al mio posto e dopo 10 minuti è arrivato il Capo Treno per controllare il mio biglietto (una bella ragazza che di solito presta servizio anche alla saletta Frecciarossa di Milano), mi ha sorriso e mi ha detto: "Buon giorno sig. Alberti, che piacere averla sul nostro treno, come va?"

Sono arrivato a Bologna ed è stata la prima cosa che ho raccontato ai partecipanti al corso (che io amo definire, come a voi noto, "laboratorio", in quanto si tratta di incontri a partecipazione totale dei convenuti), da quel momento in poi tutto il corso è stato "emozionante", almeno per me. Non solo, ma al momento della firma dei partecipanti è successo un altro episodio bello da subire e raccontare.

Un'agente, arrivata al posto dove era poggiato il registro delle firme mi ha sorriso, senza dire nulla, ha firmato ed è tornata a sedersi. Ho pensato di rendere pubblico questo gesto dandogli una mia interpretazione che vi riporto: "Due minuti fa una vostra collega si è avvicinata al posto relatore per firmare la presenza e mi ha sorriso comunicandomi la soddisfazione per lo sforzo che avevo fatto nelle quattro ore di corso, mi ha fatto un regalo meraviglioso che vale più di mille parole di complimenti". Eravamo alle 12.45 e già avevo ricevuto da due perfetti estranei due potentissime iniezioni di gioia, energia e riconoscimento.

Chissà cosa mi succederà da qui a stasera. Godetene anche voi, è meraviglioso, è il segreto della vendita emozionale.

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

COMPAGNIE

"Sblocca crediti", per dare ossigeno alle aziende

Le imprese fornitrici della pubblica amministrazione potranno usufruire degli strumenti di factoring del gruppo Sace

Ancora un'iniziativa, questa volta nel mantovano, per sostenere le aziende fornitrici della pubblica amministrazione in questa congiuntura economica particolarmente difficile. Al protocollo "**Sblocca crediti**" promosso dalla **Camera di Commercio di Mantova**, la **Provincia** e il **Comune di Mantova**, insieme con altri comuni dell'area e importanti istituti di credito, ha aderito anche Sace Fct, la società di factoring del gruppo Sace.

Obiettivo dell'intesa è favorire lo smobilizzo dei crediti vantati dalle imprese mantovane nei confronti della pubblica amministrazione promuovendo il ricorso agli strumenti di factoring. In questo contesto - ha ricordato **Antonio Romeo, direttore commerciale di Sace Fct** - "l'allungamento dei tempi di pagamento è tra i fattori che più incidono sul fabbisogno di liquidità delle imprese, su cui gravano 70 miliardi di euro di crediti non riscossi e tempi di pagamento anche superiori ai 180 giorni".

L'accordo prevede che le aziende fornitrici richiedano entro il 31 maggio 2013 la certificazione dei loro crediti agli enti locali firmatari del protocollo per poter accedere al contributo di 300 mila euro stanziato dalla Camera di Commercio di Mantova per la copertura parziale degli oneri finanziari applicati da banche e factor.

"Questa partnership - ha infine sottolineato Romeo - rappresenta per noi un altro importante passo a sostegno del sistema economico italiano rafforzando la nostra presenza in Lombardia, regione in cui abbiamo all'attivo altri importanti accordi per lo smobilizzo dei crediti verso la pubblica amministrazione".

Sace Fct si impegna, inoltre, a garantire alle aziende dell'area di Mantova le migliori condizioni di mercato per un accesso facilitato all'offerta dei suoi servizi.

D.P.