

PRIMO PIANO

UnipolSai, sale l'utile, premi in calo

Nonostante un calo della raccolta, che risente anche degli effetti della cessione di un ramo d'azienda ad Allianz Italia, nel primo trimestre del 2015 UnipolSai registra un significativo incremento dell'utile netto, che sale del 66,6% (rispetto allo stesso periodo 2014) a 310 milioni di euro. Come accennato, la raccolta è in diminuzione, attestandosi a 3,7 miliardi di euro (-4,1%, al netto della cessione ad Allianz). La notevole crescita degli utili consolidati nei primi tre mesi dell'anno, spiega la compagnia in una nota, "è determinata dall'ottimo andamento della componente finanziaria", grazie alla concentrazione nel primo trimestre "della gran parte delle plusvalenze, su realizzazioni di titoli, attese per l'intero esercizio". Quanto agli effetti della cessione degli asset imposta dall'Antitrust, UnipolSai spiega che "tale effetto si protrarrà per tutto il 2015".

L'aumento degli utili è ancor più significativo se si guardano i risultati trimestrali dell'intero gruppo Unipol, che mostra un utile netto consolidato in crescita del 135,9% rispetto ai primi tre mesi 2014, attestandosi a quota 312 milioni di euro. Anche a livello di gruppo cala la raccolta premi (-0,8% al netto della cessione ad Allianz). Per leggere la news completa, [clicca qui](#).

B.M.

INTERMEDIARI

L'unione degli agenti, un progetto meraviglioso

L'unificazione, fortemente voluta, dei tre gruppi aziendali di Allianz si è scontrata con logiche di divisione, non ancora superate dalla categoria. Un epilogo che lascia l'amaro in bocca, come ci racconta il suo promotore, Giovanni Trotta



Giovanni Trotta,
Associazione agente Allianz

Trovare una convergenza verso un'unica attività associativa. Con questo ambizioso obiettivo, **Giovanni Trotta**, già presidente del **Gala**, ha fatto da polo trainante all'unificazione dei tre Gruppi aziendali storici di **Allianz** (**Gala**, **Gna** e **Uia**), ad oggi, fatto unico, in questo mercato.

Napoletano doc di 52 anni, dal 1985 nelle assicurazioni - collaborando con l'agenzia **Lloyd Adriatico** di Salerno, di cui diventa, prima socio nel 1995 e poi agente unico nel 2000, Trotta opera sotto il brand di **Allianz**, dedicandosi anche alla vita associativa: nel 1995 entra in **Unapass** e nel 2012 è tra i soci fondatori di **Anapa**.

Nel marzo 2015, ha volontariamente lasciato la presidenza della neonata **Associazione agenti Allianz (Aaa)**, assieme ai colleghi **Massimo Gabrielli** e **Tonino Rosato**, per lasciar spazio a colleghi diversi, muniti di nuove idee ed entusiasmi, pur proseguendo la strada tracciata, nell'ottica dell'eredità ricevuta da chi li ha preceduti.

A distanza di un anno dal congresso che ha sancito l'unificazione di Gala, Gna e Uia, qual'è la sua valutazione d'insieme?

Abbiamo realizzato un progetto meraviglioso, attorno al quale abbiamo lavorato insieme a tanti colleghi agenti. I dubbi, le incertezze, le difficoltà erano tanti, ma la voglia di centrare l'obiettivo e la consapevolezza che era in gestazione la nascita del più importante gruppo agenti, in Italia, sono stati vincenti. Avevamo anche ben presente il rischio che il tutto si trasformasse in un *bluff*, per questo abbiamo gestito, con grande attenzione, la fase preparatoria all'unificazione, sancita, poi, dall'assemblea di Roma nel febbraio 2014 e la fase annuale di transizione che ci ha portato alla prima assemblea elettiva di Riccione di quest'anno.

È stato un cantiere volto a consegnare al nuovo presidente e consiglio direttivo la casa comune in perfetto ordine e con tutti gli impianti e utenze attivi, per usare un paragone che mi è particolarmente caro, visto che lo slogan dell'assemblea elettiva è stato proprio *Benvenuti a casa*. Ora, le potenzialità sono solo da cogliere e sviluppare; noi abbiamo gestito il tutto con l'attenzione di buoni padri di famiglia, sempre nell'interesse degli associati tutti.

Non è mai successo, nell'ambito dell'intermediazione italiana, che, per il bene di tutti, gli uomini al vertice dei tre Gruppi ante-unificazione, facessero coscientemente e generosamente un passo indietro, imboccando la strada del radicale cambiamento. Quale è stato l'iter mentale che vi ha portato a tanto?

La coerenza. Valore del quale vado e andiamo fieri. L'idea di aprire ogni locale della casa a tutti gli associati; rendere ogni collega agente che si fosse reso disponibile, artefice e responsabile del comune destino; superare antiche logiche, retaggio dei gruppi di provenienza, per favorire la necessaria osmosi e il formarsi di nuova classe dirigente in seno all'associazione, accanto a coloro che ne hanno garantito la nascita e la solidità, ci sembrava la strada più giusta da percorrere. È partita proprio da me l'idea di pensare a questa ipotesi e l'ho espressa con grande chiarezza a tutto il consiglio direttivo che era alla guida del periodo transitorio. L'ho fatto alla fine di una indimenticabile (almeno per me) tre giorni a Scarperia, in provincia di Firenze, nell'autunno scorso, quando ci ritrovammo fare il punto della situazione su quanto era stato fatto, quanto rimaneva ancora da fare e quale eredità volevamo lasciare in dote a chi sarebbe venuto dopo di noi.

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1) È stato un momento molto importante che ricordo anche con un velo di emozione: eravamo fieri dell'opera, ma sempre attenti e consapevoli di gestire *pro tempore* un bene inestimabile, patrimonio di tutti gli agenti Allianz. Da quel momento in poi, abbiamo iniziato a promuovere incontri, a tessere la tela per favorire nuove convergenze anche fra colleghi che, in passato, erano su posizioni diverse, a favorire il dialogo piuttosto che mantenere vecchie contrapposizioni. Purtroppo, come a volte accade anche nelle migliori famiglie, non siamo stati ripagati con la stessa moneta. Qualcuno ha colto questa opportunità come occasione di rivalse e qualcun altro non ha voluto difendere e riconoscere quanto insieme fatto. Un brutto segnale che, soprattutto dal punto di vista umano, mi ha lasciato dell'amaro in bocca.

La presentazione di una sola lista al recente congresso elettivo dell'Aaa, parrebbe segno tangibile di una concreta unificazione. È stata una decisione che ha creato problemi o rimpianti alle tre reti unificate? Quale il suo pensiero sull'argomento?

La scelta di presentarci uniti poggiava su valutazioni di merito e di metodo che avevano una chiara motivazione sopra esplicitata. Con il senno del poi, non so se abbiamo fatto bene a lavorare per una lista unitaria; forse i tempi non erano ancora maturi come noi pensavamo. Il modo con cui si è sviluppata l'assemblea, e soprattutto il voto su una mozione nella giornata conclusiva, che ha coinvolto noi tre presidenti unificatori, hanno messo in luce quanto astio ancora covava nell'animo di alcuni colleghi e la debolezza di chi guardava già al futuro, pensando di poter archiviare in soffitta, nel sottotetto della casa che insieme avevamo costruito, coloro i quali ci avevano creduto e, con pazienza, rispetto di tutti, onestà e sincera volontà di coinvolgimento, avevano lavorato per erigerla, favorendo la stessa transizione al nuovo. Evidentemente, vale sempre l'antico detto evangelico *nemo propheta in patria...* Per quanto mi riguarda, posso solo dire che ognuno risponde alla propria coscienza: io dormo sempre sonni tranquilli.

Qual'è la sua opinione sul grave momento che sta attraversando Fpa, tenuto conto che la sua gestione è stata portata avanti, pariteticamente, da Ania e agenti? Intravede possibili spazi per il futuro, malgrado la richiesta di commissariamento?

Purtroppo il futuro è stato pesantemente condizionato dalle scelte gestionali fatte in passato. In un contesto che da tempo stava rapidamente cambiando, i segnali della necessità di un progressivo cambio di rotta nella gestione delle risorse e nelle previsioni di prestazione pensionistica, con conseguente ridefinizione delle modalità di investimento, di redazione dei bilanci e dello stesso calcolo contributivo, consigliavano maggior attenzione e lungimiranza. Oggi, siamo al commissariamento e non è certo un bel segnale che, come assicuratori, diamo al mercato e ai nostri stessi clienti. Siamo i loro principali consulenti e, noi per primi, non abbiamo saputo gestire proficuamente il nostro fondo pensione? Proposte ne sono state avanzate: ora credo sia il tempo di lavorare nelle sedi opportune per salvare il salvabile.

A seguito dell'operazione di spin-off, l'entrata delle 749 agenzie provenienti dall'ex mondo Milano Assicurazioni potrebbe alterare alcuni equilibri tra le reti? Quali sono le possibili strategie di avvicinamento?

Spetta al nuovo consiglio direttivo elaborare strategie. Per quanto mi riguarda, ritengo che, con i nuovi colleghi, andrebbe pianificato un percorso di contatto e confronto periodico su tutti i temi che riguardano i rapporti fra agenti e Allianz. La compagnia è una, siamo noi a essere divisi; noi sappiamo cosa questo significhi perché l'abbiamo provato e qualche esperienza l'abbiamo maturata. Ma mi fermo qui. Se qualcuno è interessato a saperne di più, sa dove trovarmi. Non ho alcun titolo per fare l'ambasciatore.

Carla Barin



MERCATO

Diversificare per crescere

Secondo il Global manager search trends 2014 di Mercer, lo scorso anno l'attività di selezione dei gestori è andata sempre di più alla ricerca di alternative rispetto all'azionario. Crescono le ricerche di mandati internazionali multi-asset, soprattutto in Usa e Uk



Parola d'ordine: diversificare. A livello mondiale, l'attività dei gestori si sta concentrando sempre di più nella selezione di alternative rispetto all'azionario. È questo il principale trend osservato dell'ultima edizione del *Global manager search trends 2014*, report che evidenzia le tendenze di ricerca e i modelli di selezione dei gestori istituzionali a livello globale. A realizzarlo, ogni anno, è **Mercer**, player globale nel campo della consulenza per i servizi attuariali, previdenziali e la gestione degli investitori istituzionali.

Lo studio spiega che, nei portafogli orientati alla crescita, la tendenza degli investitori vede una continua diversificazione rispetto ai titoli azionari, sviluppatasi anche a seguito della ripresa delle attività nelle ricerche multi-asset e del reddito fisso. L'analisi del *Global manager search trends* è stata costruita partendo dalle attività di ricerca condotte dai consulenti Mercer nell'anno precedente, sulla base delle evidenze qualitative contenute in *Mercer Gimd* (piattaforma di ricerca proprietaria che analizza più di 5.400 gestori e 27.200 strategie di investimento istituzionali, in tutto il mondo).

Agli investitori piacciono le growth

Nel dettaglio, Mercer nel 2014 ha condotto per conto delle società clienti 963 ricerche, che hanno portato 77,8 miliardi di dollari di attività investiti in nuovi mandati; un numero superiore alle 760 ricerche del 2013 e alle 776 dell'anno precedente. Secondo il responsabile dell'area Investment di Mercer Italia, **Luca De Biasi**, "questi dati costituiscono un valido indicatore delle tendenze di investimento degli investitori istituzionali a livello globale, e - osserva - possiamo notare come il numero delle attività di ricerca continua a variare sulla base di tendenze locali". De Biasi porta a titolo di esempio il "significativo

aumento delle ricerche sul reddito fisso negli Stati Uniti d'America nel quarto trimestre del 2014", dipeso dal fatto che "un portfolio manager statunitense di altissimo profilo ha cambiato società di gestione". Nel 2014 è significativamente aumentata l'attività di ricerca negli Usa, e diminuita nel Regno Unito e in Asia. A livello di tendenza generale è stata notata una diminuzione delle ricerche inerenti strategie azionarie, essendo gli investitori interessati a diversificare anche su multi-asset e su strategie a reddito fisso, le cosiddette *growth*.

Le obbligazioni governative hanno perso appeal

"Il 2014 - sottolinea De Biasi - ha visto emergere mandati a reddito fisso in maniera indipendente dal *beta* di mercato, e ci aspettiamo che questa tendenza persista". Secondo il responsabile Investment di Mercer Italia, i manager rispondono a questa domanda con la ricerca di un numero crescente di diverse strategie a reddito fisso. "Queste tendenze - rivela - noi le evidenziamo anche nell'ambito della nostra attività di consulenza sui grandi clienti istituzionali italiani: in questo contesto notiamo come a livello di scelte di portafoglio ci si concentri su strumenti a ritorno assoluto e flessibili per quel che concerne la componente obbligazionaria in aggiunta a strategie *fixed income growth* quali *corporate bond*". Visti gli attuali livelli dei tassi di interesse, osserva De Biasi, "la componente obbligazionaria governativa è meno interessante e, anzi, in casi specifici, gli attuali livelli dei tassi rappresentano livelli interessanti per prese di profitto sostanziali. Sulle componenti azionarie - conclude - continuiamo a lavorare su componenti *low beta* a cui si abbinano strategie *long-short* e *market neutral*".

Beniamino Musto



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio, *Direttore di Insurance Review e Insurance Trade*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 10.10 - L'assicurazione e i rischi per settore merceologico

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Claudia Costa, vice presidente di Anra
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.10 - 10.30 - L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - Soluzioni per il rischio di credito commerciale

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 12.00 - Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker

*Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Roberto Conforti, presidente di Uea*

12.00 - 12.30 - Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - Il peso delle catastrofi naturali

Intervista a Roberto Manzato, direttore centrale vita, danni e servizi di Ania

14.20 - 14.40 - Gestire il rischio ambientale

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo

*Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, FM Global
Benoît Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva Aig*

16.30 - Q&A

patrocinato da



Provincia
di Milano



* in attesa di conferma
sponsorizzato da



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo⁴