

PRIMO PIANO

## Generali perfeziona le cessioni

Dopo i preliminari della scorsa estate, ora è fatta: il gruppo Generali ha annunciato questa mattina, con un comunicato stampa, il completamento della cessione delle sue attività in Colombia e a Panama. Il corrispettivo complessivo delle due operazioni, stando alla nota, si è attestato a circa 170 milioni di euro.

Più nello specifico, Generali ha ceduto le attività colombiane (91,3% di Generali Seguros e 93,3% di Generali Vida) al gruppo Talanx: secondo una nota della società tedesca dello scorso luglio, la transazione è avvenuta a un prezzo di circa di 30 milioni di euro. Le attività di Panama, invece, dove Generali è presente dal 1970 operando principalmente nel ramo danni, sono state rilevate da Assa Compañía de Seguros per un corrispettivo che, ad agosto, era stato quantificato in 172 milioni di dollari americani.

Le operazioni rientrano nella strategia di ottimizzazione della presenza geografica e miglioramento dell'efficienza operativa. All'interno del piano, anche le annunciate cessioni in Guatemala e Paesi Bassi, oltre che il run-off di Generali Leben in Germania.

Generali resterà presente in Colombia e Panama con Generali Employee Benefits, Generali Global Corporate & Commercial e Generali Global Health, nonché tramite il gruppo Europ Assistance.

Giacomo Corvi

MERCATO

## I prodotti di investimento nell'anno del big bang normativo

Per gli operatori del risparmio gestito, il 2018 sarà ricordato come l'anno di Mifid 2, Idd e Priips. In un momento di confronto all'interno del Salone del risparmio di Milano è stato spiegato in che modo il nuovo quadro di regole potrà incidere su produzione e distribuzione

Il big bang normativo. È così che molti operatori del settore del risparmio gestito definiscono il 2018: l'anno in cui irrompono sullo scenario le direttive Mifid 2, Idd e il regolamento Priips. Cosa cambierà nel rapporto tra produttori e distributori nel quadro produttivo, alla luce di queste importanti novità? Il tema, lo scorso mercoledì, è stato al centro di una conferenza dedicata all'interno del Salone del risparmio di Milano. Tra i tanti stakeholder del settore intervenuti nella discussione, spiccano i nomi di **Luca Zeloni**, capo del servizio supervisione intermediari finanziari della **Banca d'Italia**, e **Tiziana Togna**, responsabile della divisione intermediari della **Consob**, che hanno tracciato un'ampia e dettagliata panoramica sull'argomento.

### MIFID 2, UN CAMMINO DECENNALE

Le problematiche legate alla distribuzione di prodotti di investimento hanno costituito già all'epoca della prima Mifid, nel 2008, una delle principali aree di intervento nell'industria del risparmio gestito, oggetto di uno specifico gruppo di lavoro concluso con un report pubblicato dalla Banca d'Italia in collaborazione con Consob, ministero dell'Economia e **Assogestioni**. Zeloni, che aveva seguito in prima persona il dossier, ha ricordato come quel report avesse messo in luce l'importanza delle reti distributive, che all'epoca erano prevalentemente focalizzate alla vendita pura dei prodotti, con un peso minoritario alla consulenza verso la clientela. "Le autorità hanno constatato che il settore non aveva la capacità di sapersi autoregolare. Mifid 2 è intervenuta proprio per far fronte a questa necessità di regole".

(Continua a pag.2)



Un momento dell'intervento di Tiziana Togna



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui



(Continua da pag.1)

## TANTI CAMBIAMENTI MA STESSO MODELLO DISTRIBUTIVO

A dieci anni da quel rapporto, il risparmio gestito è aumentato significativamente. Gli ultimi arrivati sono i Pir. "Serve ancora del tempo prima di poter esprimere un giudizio sulla loro efficacia – ha osservato il funzionario di Bankitalia –, tuttavia la mia impressione è che siano più un prodotto che deve essere venduto piuttosto che un prodotto che fa parte della strategia di allocazione dei risparmiatori". Secondo Zeloni, in questi anni sono avvenuti dei cambiamenti rilevanti ma il modello distributivo è rimasto sostanzialmente lo stesso di 10 anni fa. Cosa potrebbe cambiare nel prossimo futuro? "Gli scenari che si aprono – ha evidenziato – saranno influenzati da tre elementi su tutti: il sistema bancario, la Mifid 2 e la tecnologia. Le banche punteranno sempre di più sul risparmio gestito rispetto al credito, in modo da recuperare redditività. "Gli istituti più grandi – ha spiegato Zeloni – hanno già ora più redditività grazie alla loro minore dipendenza dal credito".

Quanto agli altri due elementi, se Mifid 2 avrà un'incidenza soprattutto in termini di trasparenza, saranno le nuove tecnologie, come il *roboadvisoring* ad avere un effetto dirompente. "Bisognerà valutarne l'impatto soprattutto sulla distribuzione e intervenire sul miglioramento del rapporto con la clientela". Il tema che resta sul tavolo riguarda la qualità della consulenza, intesa come capacità di non offrire semplicemente un prodotto, ma un servizio di gestione del risparmio. "È una sfida di non poco conto – ha concluso Zeloni – perché implica anche maggiori costi di compliance, pressione sui prezzi, aumento della concorrenza e necessità di investire in innovazione".

## ARMONIZZAZIONE TRA PAESI E SETTORI

Una trattazione più squisitamente tecnica sui contenuti delle novità di questo 2018 l'ha fornita Tiziana Togna. Punto di partenza le radici delle nuove disposizioni europee, rappresentate da un insieme di fattori: crisi finanziaria, complessità dei prodotti, condotte scorrette di alcuni intermediari, conflitti di interesse, ma anche la convergenza tra diversi settori. Tra gli obiettivi del legislatore, figura in primo luogo quello di livellare il campo da gioco tra i vari Paesi Ue.

Non secondaria è anche l'ambizione di anticipare il momento della protezione fin dalla fase di produzione, migliorando la raffrontabilità dei prodotti, la qualità del servizio, l'informazione alla clientela. E, infine, livellare il campo da gioco tra settori: bancario, finanziario e assicurativo.

## LA DIFFERENZIAZIONE DEI RUOLI

Prendendo in considerazione l'intero ciclo di vita dei prodotti finanziari, dal momento della creazione fino alla loro immissione sul mercato, Togna ha messo l'accento sulle due specifiche figure in campo: il *manufacturer* e il distributore. "Nozioni ampie, tali da ricomprendere anche soggetti diversi dagli intermediari Mifid 2", ha osservato facendo l'esempio dei produttori di Priips che "possono anche essere *corporate* di Stati sovrani che emettono obbligazioni strutturate". Togna ha spiegato come, in attuazione delle nuove discipline europee, ai produttori/ideatori e ai distributori siano attribuiti differenti compiti e specifiche responsabilità. In particolare, nell'applicazione della *product governance* (per Mifid 2 e Idd), per l'informativa su costi e oneri (per Mifid 2) e per il *Kid* dei Priips. "In capo al produttore – ha detto Togna – la *product governance* non si applica ai gestori di fondi *ucits* e *alternative*, che agiscono esclusivamente in qualità di ingegnerizzatori e non anche di prestatori di servizi di investimento. Sul lato della distribuzione, la *product governance* per i prodotti emessi da entità non soggette a Mifid 2 vede un ruolo centrale del distributore, che definisce il *target market* anche svolgendo valutazioni tipiche del produttore. Il distributore ha l'onere di acquisire informazioni sul prodotto, dal produttore e da fonti pubbliche".

## L'INTERAZIONE TRA PRODUTTORE E DISTRIBUTORE

Al fine di individuare in concreto la combinazione prodotto/target di clienti che possa meglio soddisfare le loro effettive esigenze, e per monitorare i prodotti, è necessario un efficace scambio informativo. "In particolare – ha sottolineato Togna –, i produttori sono tenuti a fornire informazioni adeguate sui prodotti realizzati affinché i distributori possano comprenderli. Mentre i distributori devono mettere a disposizione dei produttori i dati e le informazioni relative alla loro esperienza diretta sui prodotti offerti". La *disclosure* sui costi per i distributori implica che questi debbano fornire ai clienti informazioni sui costi in forma aggregata e, su richiesta, in forma analitica. Sul produttore, invece, vige l'obbligo di trasmettere le informazioni su costi e oneri connessi ai prodotti per consentire di adempiere agli obblighi in capo al distributore.

## LA RISPOSTA DELL'INDUSTRIA

L'industria dei produttori (anche non Mifid: in particolare i gestori di fondi) si è organizzata per realizzare un primo strumento operativo per facilitare il flusso informativo ai distributori necessario ad assolvere ai nuovi obblighi normativi. Togna, in particolare, ha parlato dell'*Emt* (*European Mifid template*) che consente di trasmettere un flusso standard di dati dal produttore al distributore, relativi al *target market* del prodotto e ai costi dello stesso. A oggi non c'è uno standard per il flusso di ritorno dal distributore al produttore sull'esperienza col *target market*.

## L'edilizia si confronta con le assicurazioni

All'appuntamento tecnico-culturale organizzato dal gruppo Lercari, si è discusso di un settore protagonista di grandi innovazioni e vocato all'internazionalizzazione, cui il comparto dei rischi deve essere pronto a dare il giusto supporto

I rapporti tra settore assicurativo e comparto edilizio sono al centro di un profondo ripensamento, a causa delle evoluzioni tecnologiche ma anche di un cambiamento di prospettive delle aziende, sempre più aperte alla competizione globale, che hanno dovuto affrontare, più che in altri mondi, gli effetti della lunga crisi finanziaria ed economica degli ultimi anni.

Questi gli spunti da cui ha preso il via il tradizionale appuntamento tecnico-culturale di primavera del gruppo **Lercari**, e del quale **Insurance Connect** è stato media partner. Il workshop, tenutosi lo scorso giovedì presso il LaGare Hotel Milano Centrale e moderato da **Sergio Stolfa**, manager del gruppo, ha fatto il punto su un comparto che è stato un volano della crescita dell'economia nazionale.

Nell'intervento introduttivo, **Fabrizio Rindi**, manager di lungo corso fra assicurazioni e finanza, e tra i numerosi incarichi anche vice presidente del gruppo Lercari, ha evidenziato come, per superare la crisi, le imprese edili italiane abbiano puntato alla crescita di fatturato oltreconfine. Le attività italiane sono oggi presenti in più di 90 Paesi con circa 700 cantieri, per un valore totale di oltre 100 miliardi di euro, un portafoglio lavori in costante crescita ma con il problema di non sentirsi sempre supportate dal comparto assicurativo.

### Verso un approccio complessivo

Il workshop ha affrontato proprio questi temi attraverso due tavole rotonde. Nel tavolo tecnico di confronto e dibattito, introdotto da **Ugo Pino**, responsabile divisione sinistri tecnologici di Lercari, sono intervenuti **Gianluigi Ardolino**, head of commercial insurance, property & engineering lines di **Zurich** in Italia; **Domenico D'Alfio**, responsabile cyber & professional indemnity di **Agcs Italia**; **Paolo Dalmagioni**, direttore costruzioni di **Sace Bt**; **Ruggero Rivolta**, chief underwriting officer di **Axa Corporate Solutions** in Italia; e **Ulrich Werwigk**, vice president p&c business management di **Swiss Re Europe**.

I relatori si sono confrontati con **Silvestro Ferrara**, director insurance department di **Salini Impregilo**, grande gruppo industriale italiano capace di confrontarsi alla pari con i maggiori competitor internazionali, attivo in più di 50 Paesi con 35 mila dipendenti e ricavi pari a 6,5 miliardi di euro.

Ferrara ha evidenziato come il mercato assicurativo, a fronte dell'esigenza da parte dei clienti di far fronte ai rischi connessi alla realizzazione di grandi e complesse infrastrutture all'estero, fornisce soluzioni non sempre adeguate. Il mercato assicurativo, ha detto, ha guardato al cliente general contractor da diverse angolazioni (Rc generale, Rc professionale, Construction all risks, Erection all risks, Advanced loss of pro-



Un momento del workshop

fit, Bonding), sulla base di un modello in parte ancora attuale ma che dovrà evolvere verso un approccio complessivo al cliente, non segmentato sulla base dei tradizionali rami assicurativi, prevedendo in un unico contratto aspetti di rischio interdipendenti. L'impresa di costruzioni contemporanea deve confrontarsi con le sfide della globalizzazione e i nuovi investimenti richiesti.

### Nuovi rischi e sistemi d'offerta

I top manager assicurativi che hanno animato la seconda parte del workshop, condotta da **Gian Luigi Lercari**, ad del gruppo, hanno contribuito con le loro testimonianze, ad evidenziare come già da tempo si stiano organizzando ed evolvendo per colmare quel gap fra domanda e offerta che superi i modelli tradizionali. Del resto, una realtà come Salini Impregilo, ha chiosato Ferrara, si attende dal mercato assicurativo un approccio ai nuovi rischi, determinati dallo sviluppo della tecnologia, che vada ben oltre il concetto di ingegneria classica.

Proprio i nuovi rischi sono stati lo spunto per **Nicola Mancino**, country manager di Agcs Italia per ricordare i risultati dell'**Allianz Risk Barometer**, che la compagnia conduce da alcuni anni sulla percezione del rischio da parte del mondo aziendale: interruzione di attività e rischi informatici sono in effetti le principali preoccupazioni per le aziende. Sottovalutato per molto tempo, il rischio informatico è un'inquietudine crescente: nei prossimi anni, gli attacchi cyber e le norme più severe in materia di protezione dei dati, disegneranno chiaramente i contorni della nuova minaccia.

(Continua a pag.4)

(Continua da pag.3)

**Orazio Rossi**, country president Italia di **Chubb**, dopo aver sottolineato che è proprio nel settore delle costruzioni che le assicurazioni hanno dimostrato di essere un fattore abilitante per il progresso, si è trovato d'accordo con Ferrara circa i limiti dell'attuale sistema di offerta, la cui frammentarietà e complessità gestionale non è più sostenibile. Perché la risposta dell'industria possa seguire le attese dei clienti, è necessario che si passi da una logica transattiva, caso per caso, linea per linea, gestita da interlocutori diversi nelle diverse parti del mondo, a una logica relazionale unica o almeno coordinata, basata su un'intima conoscenza dell'azienda, delle logiche e degli obiettivi di trasferimento dei rischi.

#### Un'opportunità per innovare

Una riflessione sul mercato statunitense è venuta invece da **Marco dalle Vacche**, managing director per il sud Europa di **Aig Europe**, che ha evidenziato come quella piazza sia sempre più attrattiva, con un trilione di dollari di investimenti previsti in 10 anni. Con riferimento alle nuove tecnologie (wearable, scanner 3D), Aig le utilizza a supporto dei propri clienti construction per ridurre la frequenza sinistri e gli incidenti sul lavoro, una piaga che solo negli Usa pesa per 250 miliardi di danni da workers compensation, di cui il 5% arriva da industrie a rischio come il settore delle costruzioni.

Infine, **Francesco Semprini**, managing director di **Hdi Global** in Italia, ha evidenziato come il mondo assicurativo si trovi nella condizione di dover inseguire i cambiamenti. Eppure, l'esempio di quanto successo sul mercato tedesco agli inizi dello scorso secolo consente di essere ottimisti: l'industria di allora, non trovando sul mercato le necessarie capacità assicurative, contribuì alla creazione di assicuratori in grado di prestare le opportune coperture a tali rischi.

Il settore assicurativo, a conti fatti, pur inseguendo le innovazioni negli altri campi, è alla fine sempre stata in grado di fornire adeguato supporto. Il comparto delle infrastrutture sta progredendo e innovando con grande rapidità: gli assicuratori hanno oggi la concreta opportunità, se disponibili ad affiancare le grandi imprese, di innovare i termini e le condizioni dei propri prodotti.

F.A.

## COMPAGNIE

# Responsabilità sociale ed ecologica, i risultati di Allianz

### Il gruppo tedesco ha presentato il suo report di Csr: gli obiettivi di sostenibilità ambientale e di sviluppo umano entrano nel core business

È focalizzato sulla lotta ai cambiamenti climatici e sull'inclusione sociale l'ultimo rapporto di sostenibilità del gruppo **Allianz**, presentato a Monaco, in Germania. Il documento riporta i risultati più significativi e gli indicatori chiave sulle performance ambientali, sociali e di governance relative all'anno fiscale 2017. Il gruppo attualmente è al primo posto tra i player assicurativi nell'indice *Djsi* (*Dow Jones sustainability index*). Al risultato hanno contribuito gli oltre 5,6 miliardi di euro investiti dal gruppo tedesco in energie rinnovabili. Nel patrimonio di Allianz figurano, infatti, 81 parchi eolici e sette impianti di energia solare sparsi tra Europa e Stati Uniti. Gli investimenti certificati in edilizia verde sono saliti a più di 11 miliardi di euro nel 2017. La compagnia tedesca ha ormai incluso come prassi standard i criteri ecologici, sociali e di governance.

Allianz, inoltre, ha investito 96,6 milioni di dollari in **Bima**, un player attivo nella fornitura di micropolizze, nell'ottica di fornire ai consumatori dei mercati emergenti servizi assicurativi a prezzi accessibili. "Le attività di sostenibilità di Allianz – spiega una nota del gruppo – mirano a contribuire alla costruzione di una società socialmente stabile e a basse emissioni di carbonio". Secondo il group ceo, **Oliver Baete**, "i cambiamenti climatici e l'instabilità economica sono le maggiori sfide dei prossimi decenni. Abbiamo chiaramente definito la nostra ambizione: come esperti di rischio e come investitori con un orientamento di lungo termine – ha evidenziato Baete – sosteniamo la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio e i nostri progetti sociali rafforzano i giovani svantaggiati in tutto il mondo".

La protezione ambientale è aumentata anche nelle attività commerciali di Allianz. Le emissioni di Co2 per addetto, spiega il report, sono diminuite del 17% rispetto al 2010, mentre il consumo di energia è calato del 29%. L'azienda, a livello globale, ricava già il 40% della propria potenza consumata da energia rinnovabile. Il gruppo ha investito oltre 150 milioni di euro in formazione e sviluppo per i propri dipendenti nel 2017. Il sostegno alle donne di talento in posizioni di leadership si riflette in un rapporto di oltre il 37% di donne manager. La soddisfazione dei dipendenti nei confronti della cultura aziendale è salita a 72 su un massimo di 100 punti (indice di *Meritocrazia inclusiva*). Anche i dipendenti hanno valutato bene il proprio ambiente di lavoro: i fattori di supporto alla salute sono migliorati dall'anno precedente a 66 punti (indice *Work Well*).

B. M.

#### Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

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

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 16 aprile di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577