

PRIMO PIANO

Cinven acquisisce Ergo Italia

Il fondo di private equity Cinven ha raggiunto un accordo con il gruppo Ergo per l'acquisizione di Ergo Italia.

Fondata nel 1986, la branch italiana del gruppo tedesco conta su circa 280 dipendenti e ha sede a Milano. Opera attraverso Ergo previdenza (vita) ed Ergo assicurazioni (danni), con una rete distributiva di 160 agenzie e circa 2.000 partner in tutto il nostro Paese.

La strategia di Cinven per Ergo Italia mira alla crescita della società, "sia per via organica sia attraverso acquisizioni, focalizzandosi sulle opportunità di consolidamento nel mercato assicurativo italiano", spiega una nota diffusa del fondo di private equity che, con i suoi 11,5 miliardi di euro di patrimonio gestito è uno dei principali player europei. L'acquisizione di Ergo Italia è stata mossa dall'interesse per il mercato assicurativo italiano, che "nel ramo vita è il quarto per dimensioni in Europa, con circa 530 miliardi di riserve lorde". E uno dei mercati a più rapido sviluppo in Europa con un tasso di crescita pari a circa il 28% su base annua nel corso degli ultimi due anni, guidato dal canale distributivo di bancassurance". Cinven, vede "opportunità di consolidamento all'interno del mercato italiano, in particolare fra le compagnie di piccole e medie dimensioni".

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

Congresso Sna: cambia lo statuto, ma il tema caldo è Fpa

Giovedì e venerdì scorsi, si è svolta a San Marino la due giorni del principale sindacato degli agenti. Ampio e articolato il dibattito sulla relazione dell'Esecutivo: grande coesione sul Ccnl dipendenti e sul rapporto con i gruppi aziendali, mentre il fondo pensione preoccupa

È iniziato alle 16.45 di giovedì scorso, 19 novembre, con un minuto di silenzio in ricordo delle vittime degli attacchi terroristici di venerdì 13 novembre a Parigi, la prima giornata del 48esimo congresso nazionale del **Sindacato nazionale agenti**, in programma all'Hotel Best Western Palace della Repubblica di San Marino.

La due giorni di congresso ha avuto al centro la modifica dell'articolo 16 del capo VI dello statuto riguardante il riconoscimento dei gruppi agenti all'interno del sindacato. Il dibattito e l'approvazione del nuovo testo è avvenuta in sessione straordinaria con cinque voti contrari sui 300, tra presenti e deleghe.

La modifica dello statuto ha lo scopo di allargare il perimetro associativo di Sna. Lo ha spiegato il presidente **Claudio Demozzi** nel corso della sua relazione morale e finanziaria: "si tratta - ha detto il numero uno di Sna - della presa d'atto di un mutato scenario, caratterizzato oggi da un numero di gruppi agenti che è superiore a quello delle compagnie e che fa sì che in alcune realtà aziendali coesistono cinque, sei o addirittura nove gruppi agenti". Essenzialmente cambiano due cose: la definizione di gruppo agente, i cui membri non devono più per forza operare per lo stesso gruppo finanziario, e la soglia minima, pari al 25%, di agenti aderenti al gruppo aziendale che devono essere iscritti al sindacato.

È FPA IL NERVO SCOPERTO

Tuttavia il dibattito sulla modifica dello statuto è risultato marginale rispetto al tema che più sta impegnando gli agenti in questi mesi: la sorte del fondo pensione. Gran parte della relazione dell'Esecutivo nazionale è stata dedicata al percorso e alle motivazioni che hanno portato Sna a non firmare l'accordo proposto dal commissario straordinario, **Ermanno Martinetto**, e alla scelta di ricorrere al Presidente della Repubblica. Fpa è il vero nervo scoperto che agita da dentro il sindacato, il quale su altri punti è parso molto compatto: uno su tutti il nuovo Ccnl dei dipendenti d'agenzia.

(continua a pag. 2)



(continua da pag. 1) È abbastanza chiaro come tra i presenti, 351 su 430 (10 su 26 tra i presidenti di gruppo agenti), ci sia un misto di fiducia e preoccupazione nei confronti delle decisioni dell'Esecutivo su Fpa: non è emerso nell'assise un reale fronte interno che contesti apertamente la strategia di Sna, ma sulla decisione finale di non firmare l'accordo ci sono stati alcuni distinguo. Il più convinto oppositore della linea dura a oltranza è stato l'ex presidente del fondo, **Francesco Pavanello**.

LA RELAZIONE TRA CCNL, STATUTO E FONDO

Nella prima giornata c'è stata la presentazione della relazione morale e finanziaria dell'Esecutivo nazionale. La presidenza del congresso era composta dal presidente **Gaetano Vicinanza** (coordinatore dell'Emilia Romagna) e dai vice presidenti **Franco Staglianò** (presidente provinciale di Siena) e **Riccardo Bogogna** (presidente provinciale di Arona).

Dopo una breve introduzione sui numeri del settore assicurativo e sulla necessità per gli agenti di "agganciare le reti agenziali al flusso di nuova produzione proveniente dai cosiddetti canali alternativi", il grosso della relazione del presidente, come detto, si è concentrato sulla modifica dello statuto e sulla questione del Fondo pensione agenti.

La relazione ha toccato anche i punti su cui l'Esecutivo rivendica alcune vittorie. In primis, il nuovo contratto nazionale dei dipendenti di agenzia: "il nuovo Ccnl - ha annunciato Demozzi - non ha originato alcun provvedimento sanzionatorio a carico di agenti ed esiste una sola vertenza giudiziaria, intrapresa da **Fisac-Cgil** davanti al giudice del lavoro di Napoli, che ha tentato di mettere in dubbio la legittimità del nostro contratto e che in primo grado si è conclusa con esito a noi favorevole".

Il passaggio su Fpa è stato molto lungo e circostanziato. Demozzi continua a ribadire la strategia, essenzialmente legata ai pareri legali di **Maurizio Paniz** e **Stefania Fullin**, che hanno sconsigliato di sottoscrivere il piano predisposto dal commissario straordinario. "Il sindacato - dicono gli avvocati - rischierebbe di esporsi verso gli iscritti e i pensionati, iscritti e non, i quali potrebbero invocare una sua responsabilità per avere disposto illegittimamente di un loro diritto, invece intangibile".

Il sindacato rigetta il ricalcolo dell'assegno con il metodo contributivo perché costituirebbe un costo sociale troppo alto che gli agenti non possono permettersi. Demozzi ha invitato, pertanto, i singoli gruppi agenti a non contrattare con le compagnie una nuova forma di pensione integrativa, ma di restare in Fpa per difenderlo insieme al sindacato. **L'Ania**, ha aggiunto, è tenuta a rispettare gli accordi sul fondo, "fino alla stipula di nuovi eventuali accordi collettivi sulle pensioni, che dovranno necessariamente coinvolgere direttamente tutti gli interessati. E qualche singola compagnia, grande o piccola - ha sottolineato Demozzi - non creda di potersi sottrarre a tali impegni attraverso l'escamotage dell'uscita dall'Ania".

SE LE COMPAGNIE VOGLIONO I PIP

È qui che Pavanello ha replicato, sostenendo il pericolo della fine imminente del fondo. "Non condivido la strategia - ha detto -, e la realtà sarà dura. Non condivido la rigida contrapposizione al piano fatta attraverso cause collettive o esplorative: costituirebbe un lasciapassare per i progetti delle compagnie che hanno interesse a stipulare singoli Pip con gli agenti. Se fra un anno saremo senza Fpa mancherà l'ultimo caposaldo della contrattazione collettiva. Una volta arrivati al commissariamento, Sna doveva presentare un piano di equilibrio alternativo".

Gli ha risposto indirettamente (ma anche un po' direttamente) **Francesco Libutti**, componente dell'Esecutivo, sottolineando che la proposta della trasformazione di Fpa in un Pip ha come sottostante la volontà delle compagnie di portare la previdenza degli agenti internamente e se il destino del fondo sarà comunque quello di finire nelle casse delle imprese, "bisogna lottare fino alla fine e le cause legali saranno opportune".

IL RISCHIO FRATTURA GENERAZIONALE

Il dibattito su Fpa e sulla relazione ha avuto grande spazio anche nella seconda giornata di congresso, dopo il voto di approvazione sul cambio dello statuto e gli interventi di **Pierpaolo Marano**, esperto e docente di tematiche assicurative e dell'avvocato **Annarosa Molinari** che ha approfondito il tema della concorrenza sleale e della proprietà dei dati.

La sezione provinciale di Padova ha presentato una mozione sul rischio che la strategia di Sna porti a una "frattura generazionale": un eventuale blocco dei versamenti squilibrerà ancora di più il fondo a livello prospettico. È stata anche avanzata la proposta di "un referendum nazionale per poter scegliere il futuro del Fondo pensione agenti", senza tuttavia che se ne specificassero le modalità.

Con posizioni più nette è intervenuta **Giorgia Pellegrini**, dichiarando che quanto spiegato da Pavanello "rappresenta la posizione tecnica della provinciale di Roma", e rispedendo al mittente le accuse di essere in qualche modo vicino alle posizioni di **Anapa** o delle compagnie. "È giusto alzare molto il tiro in un negoziato - ha chiosato - ma a un certo punto bisognava trattare".

Roberto Soldati, invece, delegato provinciale di Brescia, ha difeso l'operato generale dell'Esecutivo nazionale, perché "la strategia su Fpa non preclude alcuna altra soluzione".

Nella replica che ha chiuso il congresso, Demozzi ha chiesto a chi è contrario alla strategia dell'Esecutivo su Fpa di portare dei pareri legali a supporto di una nuova ipotetica soluzione. In conclusione, ha fatto i complimenti a chi "alle 18 di venerdì sera si ferma a dibattere", sottolineando di non voler sentire "il piagnisteo di chi dice che non si discute abbastanza e poi se ne va".



Francesco Pavanello,
ex presidente di Fpa

NORMATIVA

Approvato il ddl sulla responsabilità professionale medica

La Commissione affari sociali della Camera ha approvato la scorsa settimana una serie di misure tese a risolvere i problemi della medicina difensiva. Nonostante le innovazioni introdotte, secondo l'Associazione Melchiorre Gioia alcuni nodi restano ancora irrisolti



Giovanni Cannavò, presidente Associazione Melchiorre Gioia

Passo avanti nella risoluzione dei problemi della medicina difensiva con la responsabilità penale, tanto sofferta dalla categoria, che viene ridimensionata dall'azione diretta del danneggiato nei confronti dell'assicuratore al tentativo obbligatorio di conciliazione.

Alcuni nodi, però, restano irrisolti, anche se nel testo di legge vi sono delle innovazioni rispetto all'attuale assetto normativo.

All'articolo 6 vi è una modifica del Codice penale con l'introduzione dell'articolo 590 ter che prevede un sostanziale alleggerimento della responsabilità del medico nel caso rispetti le linee guida accreditate che di fatto lascerebbe punibile solo il dolo.

L'articolo 7 prevede la distinzione tra il medico dipendente e il libero professionista con il primo che sarà maggiormente tutelato con la prescrizione quinquennale e l'inversione dell'onere della prova che ritorna a carico del presunto danneggiato. Tale tutela coprirà anche l'attività *intra moenia*. Poco chiaro il comma 6 del 7 ter sulla rivalsa nei confronti l'esercente la libera professione: come sarà calcolato il quinto dello stipendio di chi svolge attività libero professionale *intra moenia*?

Per quanto riguarda l'articolo 8 vi è l'obbligo di assicurazione per le strutture sanitarie e per i liberi professionisti. Non viene però sciolto il nodo dell'auto assicurazione che rimane possibile e mentre per le compagnie di assicurazione vi è la vigilanza dell'Ivass a garantirne gli standard, nulla è previsto per le riserve e gli accantonamenti delle Asl che potrebbero determinare squilibri di

bilancio. Nell'articolo 8 manca, a nostro parere, anche la previsione di una polizza collettiva gestita da **Fnomceo** ed **Empam**, che hanno capacità impositiva, creerebbe quella provvista economica che ridurrebbe fortemente il costo del premio assicurativo spalmando su tutta la categoria il costo dell'assicurazione, obbligatorio anche per i liberi professionisti.

Importante l'articolo 9 con l'istituzione del *Fondo di garanzia* gestito dalla **Consap**. L'unica perplessità è sul comma 3 dove si parla genericamente di: "il Fondo di Garanzia di cui al comma provvede al risarcimento del danno nei limiti delle effettive disponibilità finanziarie del Fondo stesso". Non vi è alcuna indicazione sulla disponibilità del fondo che non è chiaro se sarà congrua?

Per l'articolo 10 sulla nomina dei consulenti d'ufficio, assolutamente condivisibile l'istituzione di un albo specifico per la responsabilità sanitaria. Fermo rimane, però, il nostro parere che l'Albo deve essere nazionale e non di tribunale, per garantire elevata professionalità ed indipendenza di giudizio dei Ctu. Una critica sugli albi di tribunale era stata esplicitata anche nella *Relazione della commissione consultiva presieduta dal prof. Alpa*.

Giovanni Cannavò,
presidente Associazione Melchiorre Gioia

DALLE AZIENDE

Ritorno dell'investimento (ROI) sicuro



In questi anni di crisi, le aziende investono solo in presenza di un Roi indiscutibile. **C Consulting** con **XLayers** garantisce al cliente che desideri risolvere il problema della riasicurazione un ritorno dell'investimento in pochi mesi. L'eliminazione di procedure manuali od obsolete e degli errori conseguenti, le chiusure estremamente veloci, il controllo totale sul processo nonché la copertura degli adempimenti richiesti da Ivass, rendono la giustificazione per il costo di XLayers veramente facile. La sicurezza, poi, che in un periodo di pochissimi mesi XLayers sarà totalmente operativo (così è stato per tutti gli altri clienti, oltre 50, sempre disponibili a una testimonianza) rende ancora più interessante la scelta di CC. E con un prodotto sviluppato con oltre 100 anni uomo di impegno sino ad oggi, incorporando tutte le esigenze degli altri clienti, alcuni con problemi davvero complessi.

COMPAGNIE

Eurovita vara il piano triennale

Avviato il processo per un prestito decennale subordinato Solvency II eligibile sino a un importo nominale di 40 milioni di euro

Via libera dal consiglio di amministrazione di Eurovita alle linee guida del piano d'impresa 2015-2018. È stato avviato, contestualmente, il processo di emissione di un prestito subordinato decennale *Solvency II*, eligibile sino a nominali 40 milioni di euro. Il nuovo piano, che sarà approvato entro la fine dell'anno, prevede il posizionamento della compagnia sul mercato quale piattaforma di servizio indipendente e specializzata per i distributori finanziari di medie dimensioni (banche in primis, ma anche reti di promotori finanziari e private bank, etc.) per il ramo vita.

Target economico-finanziari

Nello specifico, il perseguimento e la realizzazione degli obiettivi strategici, nelle intenzioni della compagnia, consentirà a Eurovita di raggiungere target economico-finanziari sfidanti. A partire dalla raccolta premi vita, che salirà a 1,5 miliardi di euro al 2018 (*Cagr*, tasso di crescita annuo composto, 9%), dai 1,15 miliardi del 2015, sulla base dell'attesa di una sostanziale stabilità dello storico canale bancario, su cui si innesteranno i positivi risultati dei nuovi canali distributivi, che sono già operativi o in avanzata fase di avvio. Un contributo importante è atteso anche dai nuovi accordi, in particolare di promotori finanziari e private bank. La crescita seguirà un progressivo e sostenibile cambio di *business mix* che vedrà la quota di ramo III salire dall'11% del 2015, al 38% al 2018. Il remix, peraltro già avviato nel 2015 con la crescita del ramo III da zero all'11% in meno di 12 mesi, sarà sostenuto dallo sviluppo dei nuovi canali, tipicamente focalizzati sui prodotti unit, e sulla complessiva rivisitazione, sostanzialmente già in essere, del portafoglio prodotti. Secondo le stime del piano, le riserve si attesteranno a 6,7 miliardi di euro al 2018 (*Cagr* 15%) in funzione dell'attesa cre-

scita dei volumi e di una sostanziale stabilità nei flussi di riscatto/liquidazione, mentre l'utile netto salirà a 22,3 milioni di euro al 2018 (*Cagr* 10%). È previsto in crescita anche il patrimonio netto sino a quasi 230 milioni di euro nel 2020 (da 211 milioni euro del 2015), determinando quindi un target *Roe* in crescita sino al 10% nel 2018 e *Rorac* (return on risk-adjusted capital) stabile attorno al 9% nell'arco di piano. Inoltre, il *Solvency II ratio* salirà al 253% nel 2018 dal 183% atteso a fine 2015, beneficiando della piena integrazione delle logiche di risk & capital management indirizzate dal top management all'interno di tutti i processi aziendali. Infine, come accennato, con l'obiettivo di razionalizzare l'esistente struttura del debito, nonché a supporto dello sviluppo sotteso al nuovo piano d'impresa, il cda di Eurovita ha deliberato l'avvio del processo di emissione di un prestito subordinato decennale *Solvency II* eligibile di nominali euro 40 milioni, i cui effetti stimati sono già inclusi nei numeri di piano.

Compagnia come piattaforma assicurativa vita indipendente

Tra gli obiettivi strategici, spicca la volontà della società di sviluppare la capacità distributiva specializzata e quella di far evolvere l'offerta prodotti, attraverso il massimo presidio delle banche storiche. Operazione da condurre in porto attraverso un approccio strategico differenziato tra *new-business* e *back-book* e lo sviluppo di rapporti con nuove banche, affiancati dall'apertura di nuovi canali (es. reti di promotori finanziari e assicurativi, *private bank*, *family office*). Per migliorare la performance degli investimenti la società, guidata dall'amministratore delegato **Andrea Battista**, intraprenderà azioni mirate di ottimizzazione del processo di *Alm* (*asset e liability management*) e di *rebalance* delle asset class, favorito anche dalle *capabilities* sia interne che derivanti dalla nuova partnership nell'*asset management*. Il piano d'impresa contempla, inoltre, la necessità di ottimizzare la gestione del capitale in coerenza con il *risk appetite*, guidando il remix di prodotti/portafoglio in ottica *Solvency II*, e di perfezionare il livello di servizio in funzione del *cost-to-serve*: ciò costruendo l'opzione digitale della compagnia e proseguendo con le iniziative di semplificazione operativa. Non da meno, infine, l'obiettivo di Eurovita di far evolvere il capitale umano dell'azienda e gli strumenti a supporto anche per assicurare l'*execution* del piano e il delivery dei risultati.

Renato Agalliu

Andrea Battista, ad di Eurovita

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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it