

## PRIMO PIANO

## I conti in tasca a Generali

La prima cosa che balza agli occhi visionando la relazione sulle remunerazioni di Generali è la mancata buona uscita per l'ex ceo Mario Greco. Il manager napoletano è approdato in Zurich, dove avrebbe ricevuto un'offerta economica quasi raddoppiata rispetto al colosso triestino, che nel 2015 lo ha retribuito con 3,159 milioni di euro. E ad aprile riceverà 162.990 azioni del valore di 2,2 milioni di euro (450mila euro il fair value per la società) legate al raggiungimento degli obiettivi del piano triennale 2013-2015. È quanto si ricava analizzando i numeri, in cui si conferma che il manager che lasciando la compagnia non ha ricevuto buona uscita: aspetto, questo, che testimonia come l'addio non sia stato proprio a lieto fine. Tra i vertici societari, il presidente Gabriele Galateri di Genola ha percepito 1,05 milioni (di cui 970mila emolumenti fissi tra l'incarico di presidente, di consigliere e di presidente del Comitato nomine). Per consiglieri, sindaci e dirigenti con responsabilità strategiche, i compensi pagati dal Leone nel 2015 sono stati pari a 33,1 milioni, 15,6 milioni dei quali sono emolumenti fissi. Nel corso dell'anno la compagnia ha anche versato 6,2 milioni al country manager della Germania, Dietmar Meister, come indennità di cessazione del rapporto: 246 mila euro gli emolumenti versati.

Renato Agalliu

## INTERMEDIARI

## Studio, ingegno e tanta gavetta

**La carriera professionale iniziata da zero. Le battaglie politiche. Le sfide che il Paese ha di fronte a sé. Senatrice della repubblica e agente assicurativo, Laura Puppato parla dei molti temi caldi del momento: dal problema della sostenibilità del welfare allo stallo delle trattative con le imprese per il rinnovo dell'Ana, rivelando di essere al lavoro per una proposta di legge sulle coperture delle catastrofi naturali**

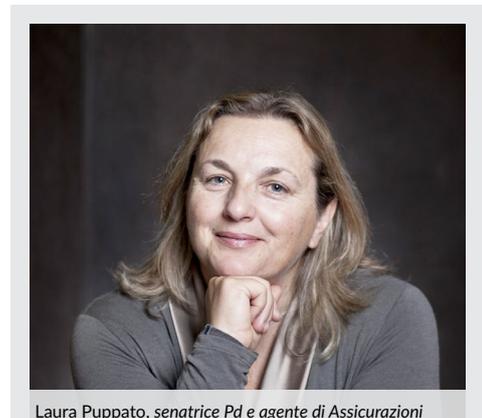
I più, probabilmente, l'hanno conosciuta perché è stata tra i candidati alle primarie del centrosinistra per la scelta del premier di coalizione nel 2012. Pur sfidando personaggi di primissimo piano nel panorama politico nazionale (Pierluigi Bersani, Matteo Renzi, Nichi Vendola e Bruno Tabacchi), **Laura Puppato** in quell'occasione è comunque riuscita a incassare *endorsement* di peso, come quello del regista e attore **Nanni Moretti**.

È stata sindaco di Montebelluna (Treviso) per due mandati, poi consigliere della Regione Veneto, e attualmente siede in Senato, tra le fila del **Partito Democratico**. In politica come nella sua professione, Laura Puppato è riuscita a centrare importanti traguardi partendo praticamente da zero. Agente con mandato di **Groupama Assicurazioni** e **Das**, ha iniziato la propria carriera professionale come semplice impiegata in una piccola agenzia **Lloyd Adriatico**. A *Insurance Review* la senatrice Pd racconta la sua dura gavetta professionale e le battaglie politiche, ma parla anche da agente assicurativo, sottolineando le criticità che attualmente coinvolgono il settore e le sfide che il nostro Paese dovrà affrontare nei prossimi anni: la non autosufficienza, la sostenibilità del welfare, la sottoassicurazione delle famiglie italiane. Senza tralasciare argomenti più tecnici, come il rinnovo dell'Ana e le relazioni tra l'Ania e la categoria degli agenti.

**Senatrice Puppato, qual è stato il percorso professionale che l'ha portata a diventare agente di assicurazioni?**

La mia storia assicurativa nasce per caso, come presumo sia accaduto a molti colleghi. Ero giovane, avevo terminato gli studi superiori, mi ero iscritta all'università e cercavo un lavoro per mantenermi. L'ho trovato come impiegata, l'unica, in una minuscola agenzia Lloyd Adriatico nella città di Montebelluna. Era il 1975. Il titolare era spesso assente, mentre suo figlio, facente funzioni, mi lasciava molto spazio. Così, nulla sapendo e non potendo contare su colleghi o altro, passai mesi, interessanti e difficili, a studiare i contratti accatastati in agenzia. Una specie di autodidatta e topo d'archivio contemporaneamente. Il tempo, lo studio e il buon rapporto con la clientela hanno fatto il resto, finché nel ruolo di coadiutore dei produttori nel 1988 ho ricevuto l'offerta dell'allora **Phenix Soleil** (ora Groupama) a diventare loro agente. Piano piano, ma non troppo, perché avevo investito la mia vita e non avevo risparmi, per cui dovevo solo vincere questa scommessa, ho trasformato un portafoglio iniziale malandato di 190 milioni di lire (95mila euro di oggi) in un portafoglio da agenzia media, intorno ai 2,5 milioni di euro. Oggi la mia non è più un'agenzia individuale, ovviamente, perché dal 2002, cioè dopo aver avuto il mandato di sindaco della mia città, non mi è più stato possibile dedicare il tempo necessario al lavoro. Si è costituita una società la **Planet Snc**, con mia figlia Annagiulia e uno dei collaboratori più fidati, Pietro Laveder. Loro hanno dimostrato di essere capaci di gestire al meglio clientela e rapporti con l'azienda, secondo i dettami del rispetto e della correttezza che ho sempre loro indicato.

(continua a pag. 2)



Laura Puppato, senatrice Pd e agente di Assicurazioni



(continua da pag. 1)

Soprattutto hanno saputo superare un periodo pesante per la nostra realtà economica che è durato dal 2007 al 2014, mantenendo e ampliando, con grande fatica e ingegno, struttura e portafoglio. Siamo agenti Groupama e Das, e abbiamo collaborazioni con diversi intermediari e compagnie.

**All'interno della sua professione di agente, quali ruoli ha avuto in veste associativa tra il Sindacato nazionale agenti e il Gaa aziendale?**

Fin dai primi anni di lavoro come agente, seguendo la mia indole, mi sono occupata dei problemi della categoria iscrivendomi allo **Sna** e al gruppo agenti, consapevole dell'importanza di stare insieme per risolvere i comuni problemi e fare massa critica. Poco dopo ho assunto incarichi nel sindacato agenti, inizialmente come responsabile Triveneto fino a entrare in giunta nazionale, combattendo con onestà e trasparenza le doverose battaglie a favore dell'autonomia

dell'agente, dell'obiettività di trattamento rispetto alla casa madre e della qualità dei prodotti. Insomma, un'esperienza bella e impegnativa, che mi ha insegnato molto. Devo anche dire, a onor del vero, che oltre a non avermi mai fatto pesare la scelta di fare il sindaco, pur mantenendo il ruolo di agente, la mia dirigenza Groupama Assicurazioni ha ancora oggi un rapporto di ottima relazione con me.

**Come è arrivata alla sua carica attuale di senatrice? Dopo quali battaglie e quanta gavetta?**

In effetti, se considero il percorso fatto nella mia vita, devo prendere atto che le battaglie destinate a *gettare il cuore oltre l'ostacolo* sono state la cifra di ogni passaggio. E anche la gavetta è stata tanta e utile, sia professionale sia culturale. Competenze che mi hanno permesso di vivere l'esperienza di sindaco di una media città con molte aspettative, e capo-comprensorio, con una certa serenità amministrativa e gestionale. Ma l'aspetto umano, quello certo si è forgiato anche grazie alla tipologia di attività svolta con la gente, e tra la gente, e al volontariato che ho sempre portato avanti come un desiderio di sentirmi utile a chi ha meno e a chi soffre. Dopo l'esperienza da sindaco di centrosinistra in una città storicamente di destra, per due mandati, sono stata eletta consigliere regionale in Veneto con il massimo delle preferenze, oltre 26mila. Da capogruppo Pd in regione Veneto per tre anni, ho investito nella folle battaglia per le primarie nazionali del 2012 per portare all'attenzione dell'Italia un diverso modo di fare politica, francescana e concreta. Ho raccolto quasi il 3% in una battaglia sostanzialmente a due, tra Pierluigi Bersani e Matteo Renzi, senza esclusione di colpi. Sono stata successivamente eletta in Senato della Repubblica come capolista Veneto per il Partito democratico.

**L'Onu ha lanciato l'allarme sul rischio di longevità, arrivando a prevedere, su scala mondiale, una vita media di oltre 90 anni entro il 2100. Secondo lei questo è un problema sottostimato? Sarà possibile, in futuro, coinvolgere le imprese italiane, l'Inps e il Governo in un progetto coordinato per farsi carico dell'intera collettività?**

Una vita media così lunga implica un alto livello di qualità di vita anche nelle aree della terra oggi molto sofferenti, con quasi la metà degli abitanti che muoiono ancor giovani di stenti, fame e banali malattie correlate. Questa sarebbe decisamente una vittoria dell'umanità. Che però ha un rovescio della medaglia. L'umanità dovrà dotarsi di sostenibilità economica e gestionale, acquisendo uno stile di vita necessariamente improntato a sobrietà e qualità alimentare, motivato anche da ragioni fisiche, cioè dai limiti del pianeta Terra, che altrimenti imploderebbe. Credo si debbano attivare queste sensibilità per vincere una sfida così grande, cui si associano una migliore cura anche farmacologica delle malattie tipiche della terza età e un diverso sistema di welfare, anche misto pubblico e privato, capace di sostenere per 30 anni i singoli cittadini, senza che producano reddito.

Il tema è grave. Già oggi il deficit che l'Inps sta accumulando, pari a ben 12 miliardi di euro l'anno, costringe a ripensare il modello, se si vorrà garantire un'equa pensione a chi l'ha maturata o la sta maturando. Avremo una generazione, che di contributi ne sta versando molto pochi, al punto che i versamenti non riusciranno a garantire loro una dignitosa vecchiaia. (continua a pag. 3)

## Auguri di buona Pasqua

La redazione di **Insurance Connect** augura a tutti i lettori una buona e serena Pasqua.

L'appuntamento con **Insurance Daily**, il quotidiano del settore assicurativo, è per martedì 29 marzo, dopo la breve pausa da dedicare a pranzi e gite fuori porta.

Su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) potrete rimanere sempre informati per non perdervi le news e l'approfondimento del settore. Grazie ancora a tutti i lettori per l'attenzione con cui ci continuate a seguire.

Buona Pasqua a tutti!





(continua da pag. 2) E questo è un altro problema urgente. Su questo fronte, le polizze *long term care* per la non autosufficienza possono risultare certamente una risposta aggiuntiva per talune categorie. Ma, ovviamente, i conti devono tornare e possibilmente per tutti non solo per una percentuale della popolazione. La sfida è aperta, ed è ardua da far tremare i polsi. Ma dobbiamo farcela.

**Anche se gli italiani oggi utilizzano sempre di più i siti web e i call center delle compagnie, secondo i dati Ania circa il 70% degli utenti assicurati nei rami elementari si recano ancora in agenzia. Diverso è il dato per la Rc auto, dove più del 43% degli assicurati si rivolge al web, e dove la competizione si gioca su minor costo, poche garanzie e poco servizio. In questo contesto, crede che le liberalizzazioni abbiano apportato vantaggi o anche qualche discriminazione?**

Le liberalizzazioni devono poggiare sulla trasparenza senza cartelli, ovvero accordi dietro le quinte tra i competitor. Altrimenti diventano un danno e non un beneficio per il cittadino. Spesso chi si avvale del solo stimolo del prezzo per definire un acquisto, qualunque sia, alla prova dei fatti finisce per sentirsi deluso se non frodato. Il caso del mercato Rc auto, erroneamente ritenuto semplice e adatto anche ai non addetti ai lavori, ha molte incognite e conseguenze anche gravissime in caso di incidente. Il sistema migliore potrebbe consistere nel rendere più informati gli acquirenti e nel far comprendere loro il reale valore di un servizio individuale e diretto. Altri mercati europei hanno avuto lo stesso battesimo del fuoco, motivo in più per puntare sia sulla professionalità delle agenzie e degli agenti, sia sull'incremento della conoscenza media dei cittadini. Il prezzo è solamente una tra le componenti di una polizza. Le garanzie offerte, le scoperture eventuali e la modalità di scrittura nei contratti di assicurazione, oltre al rating di liquidazione dell'azienda, sono componenti da conoscere altrettanto bene, per decidere cosa acquistare.

**Nel corso dell'ultimo forum di Ferma (Federazione europea risk manager) sono stati trattati temi relativi ai cambiamenti climatici, alle catastrofi naturali, alle minacce tecnologiche. Argomenti di interesse pubblico che andrebbero valutati concretamente da parte del Governo, così come dall'Ania. Quali evoluzioni prevede su questo fronte?**

Molte, ma almeno una capace di essere portata avanti in tempi rapidi. Diciamo entro la fine di questa legislatura. Tanto che sto pensando a una proposta di legge capace proprio di portare all'attenzione del Governo una possibile soluzione che contribuisca a

standardizzare una copertura nazionale per gli eventi di particolare rilevanza, quali terremoti ed effetti catastrofali frutto di cambiamenti climatici violenti. In questo caso ipotizzo che si debbano mettere a disposizione, come base di partenza, i costi che le Istituzioni italiane nel loro complesso pagano a seguito dei danni provocati annualmente da questi eventi. Insieme con premi a scalare in relazione all'effettivo rischio possibile, potremmo immaginare di coprire larga parte dei danni subiti dalla popolazione civile e dal settore industriale.

**Il contratto nazionale imprese/agenti (Ana 2003), è ormai scaduto da tempo. Sono state apportate alcune modifiche legislative, ma restano aperte voragini sia sul fronte normativo, ad esempio sul tema della rivalsa, sia su quello economico, con provvigioni sempre più basse. Come sarà possibile riportare l'Ania al tavolo della trattativa per arrivare a un rinnovo capace di garantire una reciproca soddisfazione?**

Il tema che ho potuto intravedere durante la difficile trattativa per il Fondo pensione agenti è che in Ania si scontrano due blocchi di pensiero: da un lato coloro che considerano importante non solo la soddisfazione della clientela ma anche quella degli agenti e dei lavoratori delle agenzie, e dall'altro coloro che ritengono gli agenti come imprenditori da far correre secondo il solo principio produttivo, senza considerare le agenzie per quello che sono: cioè vere e proprie aziende gestionali e di rappresentanza nei territori, dove servono persone formate e competenti, e anche molta serietà amministrativa.

C'è un tema di irriverenza e sfruttamento che rischia di portare l'intera categoria a forme anche pesanti di protesta, e a un clima che forse non si è mai vissuto. Il Governo, ovviamente, non può entrare nei rapporti tra privati quali sono i contratti tra imprese e agenti, ma sarà necessariamente vigile laddove un servizio pubblico importantissimo come questo dovesse scadere, a causa di contratti capestro e ripetute tensioni. L'Ania deve far vincere la parte più responsabile e lungimirante, soprattutto per garantire un futuro di qualità al comparto assicurativo italiano, premiando di più i contratti complessi e riducendo gli oneri delle rivalse, talvolta impossibili da pagare, in recessione.

**Qual è la sua valutazione a proposito dell'uscita dall'Ania di un grande gruppo assicurativo come UnipolSai?**

Pessima. Per due ragioni prima di tutto. La prima perché, nei fatti, UnipolSai si stacca da un'associazione di categoria che ne risulta così indebolita nei confronti dell'esterno e del Governo, indebolendo a sua volta anche se stessa. La seconda perché mi preoccupa la situazione del loro comparto agenzie, senza una controparte istituzionale: è molto facile scadere nei rapporti privilegiando non più le regole date ma la soggettiva applicazione di scelte, anche solo per dimostrare la forza di cui dispone la mandante e la propria dirigenza.

**Carla Barin**

*L'intervista è stata pubblicata anche nel numero di marzo di Insurance Review*

## COMPAGNIE

## Eurovita raddoppia la raccolta nel 2015

Risultati sopra le attese e fiducia sul conseguimento degli obiettivi nel 2016. Utile netto in calo per componenti straordinarie



Andrea Battista, ad di Eurovita

Eurovita chiude il 2015 con un utile netto pari a 17 milioni di euro, un risultato superiore alle attese ma inferiore a quello del 2014 "che aveva beneficiato di significative e non ripetibili componenti one off", ha reso noto la società assicurativa attiva nel settore vita e finanza.

La raccolta premi raggiunge quota un miliardo e 223 milioni di euro, con un aumento del 108% rispetto al 2014. La raccolta netta è invece pari a 755 milioni, contro i 246 milioni dell'anno precedente.

Per la compagnia guidata da **Andrea Battista** si tratta di una raccolta record, agevolata anche dal significativo allarga-

mento della rete distributiva, "realizzato grazie alla sottoscrizione di accordi con banche, reti di promotori finanziari e di distribuzione assicurativa, che manifesteranno compiutamente i loro effetti nel 2016 e negli esercizi successivi".

Il risultato tecnico migliora del 27% a 13 milioni, mentre la gestione finanziaria contribuisce per 19 milioni, portando così l'utile ante imposte, al netto delle altre spese di amministrazione, profitti e perdite diverse, a 24 milioni.

Al 31 dicembre 2015, l'indice *Solvency II*, secondo quanto scrive la compagnia, è "in linea con i positivi dati attesi" che "confermano l'elevato livello di patrimonializzazione della società", ma non è ancora disponibile e "sarà comunque reso noto nei prossimi mesi".

Battista ha spiegato che, pur in uno scenario finanziario e competitivo complesso, i primi risultati del 2016 confermano la bontà del modello di business e la possibilità di raggiungere i target annunciati. "I risultati approvati - si legge nella nota - confermano le previsioni, segnano un salto di dimensione e superano le migliori aspettative sull'andamento della società".

Il 2015 è stato anche l'anno degli investimenti nel riposizionamento e nel valore del brand, caratterizzato dalla firma di un accordo per la sponsorizzazione degli arbitri italiani di calcio. Ma gli impieghi si sono concentrati anche sull'innovazione dell'offerta e sulla tecnologia.

Fabrizio Aurilia

## IVASS

## Rc auto, il premio medio scende a 439 euro nel quarto trimestre 2015

È quanto emerge dall'ultimo bollettino statistico diffuso dall'Ivass



Il premio medio Rc auto nel quarto trimestre 2015 è pari a 439 euro, con una discesa pari al -2,9% nell'ultimo trimestre del 2015, e del -7,6% rispetto a fine 2014. È questo il dato principale che emerge dall'ultimo bollettino statistico dell'Ivass, che monitora l'andamento dei prezzi Rc auto negli ultimi mesi dello scorso anno.

Secondo l'indagine, la variabilità dei listini nel territorio rimane ampia con prezzi tendenzialmente più alti nelle regioni del Centro-Sud.

La scatola nera è presente nel 15,8% dei contratti stipulati nel quarto trimestre (era il 13,6% nello stesso periodo del 2014, e l'11,2% nel quarto trimestre 2013).

Il dispositivo risulta maggiormente diffuso nelle province in cui il prezzo della copertura Rc auto è più elevato. Le prime cinque province per diffusione della scatola nera sono Caserta, Napoli, Salerno, Catania e Reggio di Calabria, con percentuali rispettivamente del 47%, 41%, 32%, 32% e 30% sul totale dei contratti.

Beniamino Musto

### 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)