

PRIMO PIANO

Cattolica incorpora Fata

Il cda di Cattolica Assicurazioni ha dato il via libera al progetto di fusione per incorporazione della sua controllata Fata Assicurazioni, ceduta quasi due anni fa dal gruppo Generali per 194,7 milioni di euro. Si tratta, si legge in una nota, di un'ulteriore iniziativa a supporto della realizzazione del Piano d'impresa 2014-2017, che considera la crescita nel settore agricolo e nel comparto agroalimentare uno dei suoi punti di forza. Il processo di integrazione di Fata nel gruppo ha già portato all'unificazione delle principali funzioni aziendali e dei sistemi di agenzia e gestione del portafoglio anche attraverso la completa condivisione delle piattaforme informatiche.

“La scelta della fusione per incorporazione di Fata – spiega la nota – è stata preparata nei mesi scorsi con la nascita di un centro di ricerca sulla gestione del rischio, l'avvio di un piano di analisi territoriale sulle specificità del settore agricolo e di un vasto programma di formazione del personale e delle reti a cura dell'Osservatorio agroalimentare”. Il gruppo veronese può contare oltre che su 178 agenzie Fata, anche su 180 punti vendita previsti dal nuovo accordo con Coldiretti e con i consorzi agrari, che prevede la costituzione di un'agenzia nazionale a capitale misto e a maggioranza Cattolica.

Beniamino Musto

INTERMEDIARI

UnipolSai, agenti in cda per influenzare le strategie

Con il rinnovo delle cariche in Ugf, gli intermediari non vogliono perdere il loro posto nel board, oggi occupato da Francesco Saporito. Contemporaneamente, è necessario coordinare sempre di più gli sforzi dei gruppi all'interno della galassia di Bologna. I piani di Enzo Sivori, numero uno di Aau

Una formazione organizzata dei gruppi agenti della galassia UnipolSai potrà, quando i tempi saranno maturi, avere una forza maggiore nel confronto con la mandante. In una realtà inclusiva come la compagnia con sede a Bologna è già molto importante che un agente sieda nel cda: e gli intermediari non vogliono perdere questo diritto di tribuna, ora che le cariche saranno rinnovate. **Enzo Sivori**, numero uno dell'Associazione agenti UnipolSai e vice presidente di Anapa, vuole che gli agenti



Enzo Sivori, presidente di Aau

influenzino e condividano le strategie della mandante. Anche a livello nazionale, è essenziale riaprire un tavolo di trattative con l'Ania (nonostante UnipolSai non sia più iscritta) per rivedere gli accordi economici e superare la rigida distinzione tra trattative di primo e secondo livello.

UnipolSai è l'unica impresa che ha un rappresentante dei propri agenti nel cda. Come valuta l'esperienza? Pensa si debba confermare anche al prossimo rinnovo delle cariche?

Un rappresentante degli agenti nel board è senza dubbio un valore e perciò ritengo utile riproporre l'esperienza anche a questo rinnovo delle cariche, permettendo così una continuità nella relazione con i rappresentanti della proprietà, attività che consentirà agli agenti di testimoniare direttamente le proprie opinioni, le proprie idee e le proprie aspirazioni. Un'esperienza che, dove si è consolidata, ha dimostrato di riuscire a influenzare positivamente le strategie e le politiche delle aziende interessate.

Come immagina la galassia dei gruppi agenti di UnipolSai? Non si potrebbe ipotizzare una confederazione con maggior forza politica?

Una compagnia articolata e complessa come UnipolSai ha indubbiamente bisogno di percorrere a tutti i livelli le strade della semplificazione, e così dovrà essere anche per le rappresentanze interne. I gruppi e le associazioni degli agenti ne sono consapevoli e stanno perciò percorrendo da alcuni mesi una strada insieme con l'obiettivo di presentarsi davanti alla mandante con posizioni unitarie e autorevoli. Il Comitato dei presidenti si incontra molto spesso e i confronti sono trasparenti e costruttivi: un passo dopo l'altro cercheremo di armonizzare sempre più la nostra azione e quando i tempi saranno maturi potremo sicuramente pensare a una realtà maggiormente organizzata.

Passando a questioni sindacali, lei crede nell'urgenza di riaprire un tavolo con l'Ania per modificare l'accordo Ana ormai scaduto da dieci anni?

Un tavolo con Ania dovrebbe essere aperto celermente per porre le basi di un accordo adeguato ai tempi, alle modificazioni normative e regolamentari che si sono verificate in questi ultimi anni, tenendo anche conto degli interventi specifici dell'Antitrust. *(continua a pag. 2)*



(continua da pag. 1) In particolare sarebbe utile puntare a un superamento della rigida articolazione tra primo e secondo livello, unendo gli sforzi di sindacati generalisti e dei gruppi o associazioni di agenti per trattare complessivamente un accordo quadro nazionale che contenga principi, diritti e fondamenti da cui partire per declinare adeguati accordi economici aziendali.

Può spiegarci chiaramente cosa differenzia Anapa da Sna nella strategia sul salvataggio del Fondo pensione agenti?

Anapa si è sempre battuta e sta continuando a battersi per una soluzione di salvataggio che possa oggettivamente chiamarsi tale. L'obiettivo è sempre stato quello di concordare con tutte le parti un percorso definitivo di risoluzione del disavanzo prospettico emerso; l'ipotesi delineata dal commissario straordinario, **Ermanno Martinetto**, con il passaggio a contribuzione definita, il taglio delle pensioni, l'aumento dei contributi e l'intervento delle compagnie poteva essere un buon inizio per avviare, dopo il salvataggio, un ulteriore tavolo di trattativa. Qualcuno invece ha preferito rinunciare ai 20 milioni delle mandanti e aspettare l'imminente ritorno alla gestione ordinaria che, sempre con un taglio delle pensioni e un aumento dei contributi, ci ridarà un fondo in equilibrio instabile. Non mi sembra una grande vittoria.

Parlando di mercato, infine, i prodotti tendono a essere sempre più standardizzati, tanto che quasi mai è possibile apportare modifiche seguendo le indicazioni del cliente. Come si concilia l'adeguatezza della polizza con questa tendenza?

Sicuramente l'adeguatezza del prodotto mal si concilia con le politiche di standardizzazione delle compagnie, che non tengono in debito conto del ruolo e della professionalità degli agenti nell'attività di presidio del portafoglio e del territorio. Le imprese vincenti dovranno per forza valorizzare e supportare l'attività degli agenti quali gestori della relazione complessiva con il cliente, anche attraverso evoluzioni delle loro strutture che consentano agli intermediari di offrire prodotti adeguati e assistenza ai clienti in ogni fase del processo assicurativo, dall'assunzione alla liquidazione. Perciò accanto ai prodotti standardizzati dovranno continuare a esistere quelli *consulenziali*, con cui garantire tutte le necessarie e possibili personalizzazioni.

Carla Barin

UA Underwriting Agency
Agenzia Generale AmTrust Europe


AmTrust Europe
An AmTrust Financial Company

Dalla specializzazione di Attilio Steffano in **ASSIMEDICI** e con le soluzioni di **AmTrust Europe**, esperienza, competenza e creatività incontrano la loro sintesi migliore

Il partner con esperienza locale e competenza globale nuovo leader nelle coperture in Sanità

Per l'intermediario che vuole ampliare la propria offerta assicurativa anche nella responsabilità professionale sanitaria

Con UA Underwriting Agency le soluzioni per la Responsabilità professionale sanitaria sono sempre più vicine

WWW.UNDERWRITING.IT



WELFARE

Per le imprese bene le novità della Stabilità 2016

Dopo l'ok alla legge, un'indagine di Marsh e Edenred coglie la prima impressione delle aziende sui cambiamenti in materia proposti dal Governo

Le novità introdotte dalla legge di Stabilità 2016 in materia di welfare aziendale hanno raccolto il favore delle imprese italiane. Per sei aziende su dieci, infatti, le modifiche normative, apportate recentemente dal Parlamento, rappresentano un'opportunità per ripensare e modulare il pacchetto di benefit per i dipendenti. È quanto emerge dall'indagine condotta da **Marsh e Edenred**, su un campione di 186 aziende in Italia, rappresentative di tutti i settori merceologici e di tutte le classi dimensionali. La nuova legge, oltre a un contesto normativo caratterizzato da vantaggi fiscali e contributivi sia per le aziende sia per i dipendenti, allarga il paniere di prestazioni e servizi che possono essere offerti ai lavoratori e ai loro familiari, con la finalità di colmare i gap sempre più ampi del nostro welfare pubblico.

Come accennato, ad accogliere positivamente le novità sembrano soprattutto le aziende di grandi dimensioni (oltre i 1.000 dipendenti) che in sei casi su dieci vedono questa riforma utile anche nell'ambito delle negoziazioni sindacali. Ma, in generale, il feedback raccolto non cambia molto in base alla dimensione o al settore di appartenenza: oltre la metà del campione ritiene che non tutte le aziende italiane siano già pronte, e che manchino soprattutto le competenze e le risorse necessarie a cogliere queste opportunità. E questo è particolarmente vero per le imprese sotto i 50 dipendenti, dove la preoccupazione sale al 70%. La possibilità

di detassare completamente il premio di produttività finalizzandolo all'acquisto di beni e servizi viene visto come un'opportunità di aumentare il potere d'acquisto dei dipendenti: lo conferma il 67% del campione. Chiamato a esprimersi su una delle principali innovazioni dalla normativa, ovvero la cura dei familiari (in particolare bambini e anziani), il 50% intervistati ritiene che favorirà un miglior equilibrio tra impegni personali e lavorativi dei propri dipendenti; per il 15% migliorerà l'*engagement*; per un 14% incrementerà la produttività favorendo una riduzione delle assenze, e un altro 15%, pur prevedendo effetti positivi su benessere e produttività, non è in grado di stimarli.

Secondo **Cristiano Dalgrosso**, *affinity and employee health & benefits leader* di Marsh, la legge favorirà quella "flessibilità in materia di benefit che oggi ancora manca in molte aziende, e che riflette i mutati bisogni ed esigenze dei dipendenti".

Non bisogna però pensare che il welfare sia appannaggio esclusivo delle grandi aziende, rimarca **Andrea Keller**, amministratore delegato di Edenred Italia: "al contrario, la legge di Stabilità introduce interessanti incentivi fiscali che vanno incontro sia all'esigenza di risparmio sul costo del lavoro delle aziende, sia ai bisogni dei dipendenti".

Renato Agalliu

KOOLSITE®
INSURANCE ANYWHERE
 for Insurers, Underwriters, Brokers and PolicyHolders



- // INNOVATIVA INTERFACCIA GRAFICA
- // APPROFITA DELLE CAPACITÀ DEI NUOVI SCHERMI TATTILI
- // TRANSIZIONI / EFFETTI/ ZOOM
- // VERSATILE GESTORE DI COMPITI E DELL'ATTIVITÀ QUOTIDIANA
- // PERSONALIZZAZIONE DELLA SOLUZIONE PER ADATTARLO ALLE ESIGENZE DI UN SINGOLO UTENTE
- // POTENTE MOTORE DI RICERCA
- // TEMPLATES DI WORKFLOW DEI PROCESSI PIÙ USATI

- // MODERNI GRAFICI CON INFORMAZIONE DI BUSINESS
- // CAPACITÀ D'INTERAZIONE ATTRAVERSO WEB SERVICES TRA L'INTERMEDIARIO E LA COMPAGNIA ASSICURATIVA
- // RISORSE AVANZATE DI COMUNICAZIONE: CHAT, SMS, MAIL, PUSH NOTIFICATIONS
- // POTENTE DATABASE CON GESTIONE DI DOCUMENTI INTEGRATO
- // AVANZATO MODULO PER LA DEFINIZIONE E CALCOLO DEL PREMIO DI TARIFFA
 - / CALCOLO DI PREMI, COMMISSIONI, GESTIONE DI FORMULI ATTUARIALI
 - / CONTROLLO DI REGOLE DI CONTRATTAZIONE

PRODOTTI

Un'assicurazione contro il terrorismo

Filo diretto lancia la garanzia Annullamento All risk della polizza Amieasy



I recenti attentati di Bruxelles hanno scosso la società occidentale generando una psicosi, soprattutto tra i viaggiatori. In questo scenario, per tutelare tutti coloro che potrebbero dover rinunciare al viaggio per motivi dovuti ad atti terroristici, è stata ideata una copertura *ad hoc*. Si tratta della nuova garanzia Annullamento All risk della Amieasy di **Ami Assistenza**, agente generale di **Filo diretto Assicurazioni**. Consente cioè di assicurare la mancata partenza per qualsiasi motivo imprevisto, incluse le cancellazioni dovute ad atti terroristici, avvenuti successivamente alla prenotazione del viaggio, purché si realizzino nel raggio di 100 km dal luogo del soggiorno.

Nello specifico, l'assicurato Filo diretto, potrà scegliere tra la versione annullamento standard e la nuova e più ampia garanzia che lo indennizzerà per ogni causa, occorsa successivamente alla prenotazione e determinata da qualsiasi evento non prevedibile, oggettivamente documentabile e indipendente dalla volontà dell'assicurato stesso, che comporti l'impossibilità di intraprendere il viaggio. Inoltre, anche se per prassi Filo diretto prevedeva il rimborso in casistiche di questo tipo per le garanzie spese mediche e assistenza alla persona, l'introduzione della nuova *annullamento all-risk* è stata l'occasione per formalizzare il rimborso delle spese mediche per infortunio o malattia (ricovero ospedaliero, intervento chirurgico, onorari medici, spese farmaceutiche e accertamenti diagnostici) e l'erogazione delle prestazioni d'assistenza quali consulenza medica telefonica, invio di un medico in Italia in casi di urgenza, trasporto anche in caso di atti terroristici.

R.A.

RICERCHE

Le M&A fanno bene al settore?

A chiederlo è Standard & Poor's, in uno studio che mostra le performance degli operatori assicurativi negli ultimi 15 anni

Dopo un intenso 2015, le operazioni di M&A nel settore assicurativo continueranno anche nel 2016, ma a un ritmo più lento, secondo l'opinione dell'agenzia di rating **Standard & Poor's**.

Il settore assicurativo, nel 2015, ha contribuito con 150 miliardi di dollari al giro d'affari mondiale delle fusioni e acquisizioni, confermandosi come uno dei comparti più attivi da questo punto di vista, anche se sembra che in quest'ultimo periodo, ci sia stato rallentamento.

La casa americana ha una posizione conservativa sul settore M&A delle assicurazioni, e teme soprattutto i rischi connessi con l'esecuzione delle fusioni e delle integrazioni. Ma riconosce i potenziali benefici derivanti dal miglioramento della diversificazione e della posizione competitiva dei player coinvolti nelle operazioni. In quest'ottica, S&P's ritiene che l'M&A sia in grado di migliorare i guadagni e la solidità patrimoniale del settore assicurativo sul lungo periodo. Tuttavia, l'agenzia di rating invita gli operatori a cambiare qualcosa perché, da una ricerca effettuata a breve, medio e lungo periodo, e utilizzando molteplici metriche, è emerso che il curriculum delle fusioni e acquisizioni del settore assicurativo globale non è di grande successo.

Lo studio, condotto sulle 50 transazioni più rappresentative nel settore, dal 2000 al 2015, ha mostrato che quasi i due terzi delle valutazioni sul player *acquirente* non sono state modificate all'annuncio dell'acquisizione, mentre al 22% è stato assegnato un outlook negativo o un creditwatch negativo, tanto che oltre la metà è stata declassata nei successivi cinque anni. D'altro canto, però, tutti i *buyer* i cui rating sono stati considerati in miglioramento, hanno goduto effettivamente di un aggiornamento positivo.

Nei prossimi anni, le operazioni saranno agevolate da alcuni fattori di mercato che incideranno sulle strategie dei player: la scarsa possibilità di crescita organica, l'ambiente caratterizzato da rendimenti bassi e incerti (soprattutto per gli investimenti domestici) le evoluzioni delle norme, come il nuovo regime di *Solvency II* in Europa o l'*Affordable Care Act* (anche nota come *Obama Care*) negli Stati Uniti. Dal punto di vista di chi acquisisce, scrivono gli analisti di S&P's, in quest'ultimo periodo, si sta assistendo alla comparsa sulla scena di nuovi soggetti: da enormi conglomerati aziendali ai fondi sovrani, in particolare dalla Cina e dal Giappone.

Fabrizio Aurilia

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