

PRIMO PIANO

Ugf, le Ooss protestano a Bologna

Giungere a un unico contratto integrativo di gruppo. Questa la principale motivazione che ha spinto i sindacati First Cisl, Fisac Cgil, Fna, Snfia e Uilca a organizzare, ieri, uno sciopero generale dei lavoratori del gruppo Unipol, con un presidio nazionale di fronte alla sede di Bologna. Punto della discordia, le modalità di trattativa per la definizione di un unico Cia di gruppo. La data scelta non era affatto casuale: proprio ieri, infatti, era in corso l'assemblea degli azionisti di Ugf, che ha approvato il bilancio 2015 (deliberando un dividendo di 0,18 euro per azione), e ha nominato i componenti del nuovo cda per il prossimo triennio: Carlo Cimbri confermato group ceo; Pierluigi Stefanini presidente, Maria Antonietta Pasquariello vice presidente.

Tornando all'agitazione sindacale, le Ooss in un comunicato congiunto hanno affermato che "la manifestazione di Bologna" che "ha visto la massiccia partecipazione di lavoratori da tutta Italia" è la prova "della convinta e attiva condivisione all'iniziativa sindacale. La riuscita dello sciopero e della manifestazione, nonché dei tanti presidi sul territorio, è senza dubbio un segnale importante nei confronti dell'impresa, che sancisce la ferma determinazione di tutti i colleghi di giungere ad un unico contratto integrativo di gruppo".

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Un profilo più internazionale per Generali

Risultati 2015 positivi e rinnovamento sono i punti di forza presentati all'assemblea degli azionisti di Generali, debutto atteso per conoscere i progetti del "tandem" Donnet - Minali

Che la "nuova era" di Generali voglia essere di rilancio e consolidamento lo si è visto ieri a Trieste, nel corso di un'assemblea degli azionisti solida e senza scosse, incentrata sul raccogliere l'eredità di Mario Greco per rilanciarsi con ottimismo. La rottura con l'ex-ceo ora in Zurich, maturata a dicembre 2015, sembra una ferita ormai chiusa, come ha confermato il presidente di Generali **Gabriele Galateri di Genola**, negando nuovamente che la partenza di Greco sia avvenuta per attriti con il management e gli azionisti, e soprattutto definendo come "un'operazione esemplare, rapida ed efficace" la gestione del passaggio che ha portato la compagnia a puntare su importanti risorse interne, come **Philippe Donnet** e **Alberto Minali**, nominati rispettivamente amministratore delegato del gruppo e general manager-group chief financial officer poco più di un mese fa. Rassicurare sugli ambiziosi target del triennio 2016-2018, disegnati con Greco, e rafforzare il rapporto con gli azionisti sono stati gli obiettivi dell'intervento del nuovo ceo, all'insegna dell'ottimismo per il futuro della compagnia, nonostante lo scenario economico internazionale presenti notevoli criticità.

Mano tesa verso gli investitori esteri: in più di un'occasione nel corso dei lavori Donnet e Galateri hanno lanciato segnali di rassicurazione sull'orizzonte interazionale di Generali, parlando chiaramente di una compagnia che vuole togliersi di dosso l'immagine di impresa nazionale per essere riconosciuta come multinazionale: nel suo intervento Galateri ha elencato i riconoscimenti internazionali ricevuti dal Leone e le operazioni di sponsorship oltre confine, per concludere affermando che "per raggiungere i propri obiettivi il gruppo ha bisogno di una governance allineata alla *best practice* internazionale, ed è ciò di cui disponiamo grazie al lavoro fatto in questi anni".

IL BILANCIO RAFFORZA IL CDA

Il lavoro svolto dietro le quinte per rafforzare il legame con gli azionisti internazionali (39% delle quote) si è misurato con le votazioni per l'approvazione del bilancio e per la nomina del consiglio di amministrazione. Il bilancio 2015, che si chiude con un utile netto di 2,03 miliardi di euro (+21,6% sul 2014) e dividendi in aumento del 20%, è stato approvato dal 98% del capitale presente in sala. *(continua a pag. 2)*



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

Nella votazione per il rinnovo del consiglio di amministrazione la lista presentata da **Mediobanca**, che confermava buona parte dei membri del cda uscente, ha raccolto il 67,4% dei voti, inclusi quelli di una parte degli investitori esteri. Il nuovo consiglio di amministrazione passa da 11 a 13 membri (scelta "tecnica" per garantire il numero minimo) e sarà composto da Gabriele Galateri di Genola, confermato presidente, Francesco Gaetano Caltagirone e Clemente Rebecchini (vicepresidenti), Philippe Donnet, Lorenzo Pellicoli, Ornella Barra, Alberta Figari, Sabrina Pucci, Romolo Bardin, Paolo Di Benedetto e Diva Moriani a cui si aggiungono Roberto Perotti e Paola Sapienza della lista **Assogestioni**, che ha ottenuto il 32,1% dei voti. Nel nuovo consiglio sono entrati nomi nuovi come Paolo Bardin, ad di **Del-fin**, sostenuto dall'azionista Leonardo Del Vecchio.

Nella sua relazione Alberto Minali, general manager e group chief financial officer, ha presentato i buoni risultati del gruppo nell'anno passato: un risultato operativo di 4,7 miliardi euro, +6,1% rispetto al 2014, con un Roe che passa dal 13,2% al 14%. Il ramo danni cresce nel risultato operativo lordo del 8,5% rispetto al 2014, mentre i premi lordi del vita sono cresciuti del 6%. Lavorare di più sui danni e spostare il peso del vita verso soluzioni *unit linked* saranno i driver del prossimo periodo.



Gabriele Galateri di Genola, presidente di Generali

LE SFIDE DEL MERCATO

In Italia, Assicurazioni Generali dovrà fare i conti con uno scenario economico e finanziario incerto. Portato a termine il lungo periodo dell'integrazione delle diverse anime del gruppo, la compagnia è pronta però per affrontare un mercato dove i principali competitor stanno guadagnando terreno, con realtà aggressive anche a livello di comunicazione. Nel suo intervento, Philippe Donnet ha descritto con orgoglio il lavoro di integrazione svolto: "In soli tre anni siamo passati da 9 società assicurative a 3, migrato oltre 10 milioni di polizze, stiamo spegnendo più di 100 sistemi informatici e completiamo il cambio delle insegne di almeno 3000 punti vendita per dare a tutti gli agenti lo stesso marchio, senza dimenticare la storia e la memoria delle vecchie compagnie". Su questo aspetto Donnet ha tenuto a ribadire in più occasioni il valore rappresentato dalla rete agenziale: "Gli agenti sono uno dei principali asset aziendali. Siamo riusciti a comple-

pletare la trasformazione in tempi rapidi, portando a casa aumento della soddisfazione dei clienti, delle reti e dei dipendenti, con risultati economici in decisa crescita". L'efficienza della rete verrà perseguita con il coinvolgimento degli agenti, per i quali è previsto un importante investimento in progetti tecnologici come la presenza sul web, la formazione e i costi di agenzia. Guardando anche oltre confine, per fare fronte alla crescita dei competitor Galateri, sottolineando la delicatezza dell'attuale posizione "maggiormente esposta sul business vita", assicura che "l'attenzione della dirigenza è alta nel colmare il gap, dove c'è, e il management ha in corso una serie di azioni che richiedono sviluppo nel tempo per portare buoni frutti".

STORIA E INNOVAZIONE PER CRESCERE

I punti di forza su cui fare leva per garantire gli obiettivi del triennio 2016-18 sono descritti da Donnet. "Vogliamo valorizzare al meglio alcune nostre caratteristiche: i 185 anni di storia, un marchio riconosciuto, il cuore europeo ma con presenza capillare nel mondo, la focalizzazione sul *core business* assicurativo e l'orientamento al cliente". La tecnologia avrà un ruolo fondamentale. "Raggiungere questo obiettivo richiederà cambiamenti anche del nostro modello di business. I nostri prodotti e servizi dovranno essere più efficaci, capaci di adattarsi rapidamente e in corso d'opera ai diversi scenari che si presenteranno" ha affermato Donnet. Tecnologia e innovazione saranno protagoniste anche nella proposta di prodotti al passo con le tendenze del mercato e le aspettative dei clienti: Generali ha in cantiere novità sperimentate già all'estero, sia per il ramo danni - auto e non auto, con lo sviluppo di strumenti di domotica per la protezione della casa anche a distanza - sia per il ramo vita e malattie, con il progetto *Vitality*, primo programma in Europa con l'obiettivo di migliorare lo stile di vita degli assicurati.

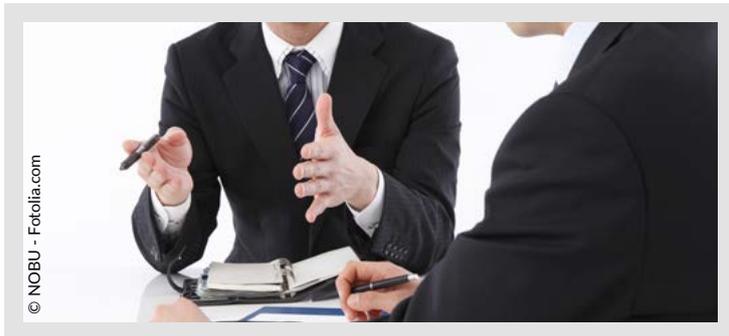
A Trieste, Generali ha messo in campo tutte le sue armi per dare un'immagine di solidità e concretezza: per il tandem Donnet - Minali è ora il momento di dimostrare che la fiducia in loro è ben riposta.

Maria Moro

NORMATIVA

Multiramo: la chiave è nell'informazione

Secondo l'Ivass, l'informativa deve essere completa e corretta, consentendo la diffusione di una cultura assicurativa che, con un nuovo linguaggio, renda il cliente più consapevole dei suoi bisogni



I prodotti assicurativi multiramo hanno ormai conquistato una posizione di spicco tra i nuovi trend del mercato assicurativo. Si assiste, infatti, a una crescente attenzione per queste polizze, che potrebbero quasi dirsi strutturate per dare voce a due distinte anime: da un lato, la volontà di innovare in termini di offerta delle compagnie; dall'altro, il desiderio di temperare i rischi di investimento senza commettere gli errori del passato, chiedendo in tal senso un forte contributo agli intermediari nella fase di distribuzione.

Entrando nel merito, come il termine stesso suggerisce (e sebbene vi siano margini di *product design* piuttosto ampi a seconda della compagnia emittente) le polizze vita multiramo hanno senz'altro un minimo comun denominatore. Esse infatti combinano gli aspetti salienti dei prodotti riconducibili ai due distinti rami I e III (di cui all'art. 2 del Codice delle assicurazioni private), ossia rispettivamente le polizze vita normalmente a gestione separata e le polizze *unit* o *index linked* colle-

gate al valore di Oicr, di fondi interni, o di altri indici o valori di riferimento. In una logica di *mix & match*, tale architettura consente, quindi, di associare i benefici di un rendimento garantito (seppur contenuto, grazie alla componente di ramo I) alla potenziale crescita del capitale in virtù del ramo III.

Vi è tuttavia da osservare che le polizze multiramo, pur approfittando di una fase di crescita, non mancano di suscitare diffidenza. Non sfugge, infatti, a Ivass che la distribuzione di questa tipologia di polizze porta in sé il rischio di alcune criticità, puntualizzate e seguite da consigli operativi anche in un comunicato stampa del 4 febbraio 2016, condiviso con alcune associazioni di consumatori in tema di *Polizze vita multiramo: da Ivass e associazioni dei consumatori, sei consigli per gli assicurati*.

Occhio alla terminologia e all'adeguatezza

Al suo interno, l'autorità di vigilanza ha, in prima battuta, sottolineato l'importanza che gli assicurati prestino attenzione all'informativa precontrattuale, invitandoli, non solo a una lettura approfondita del fascicolo informativo, ma anche all'attenta valutazione della terminologia utilizzata dalla compagnia in senso tecnico. Tra i possibili *faux amis*, compaiono termini come *capitale protetto* o *protezione*, in relazione ai quali è sempre bene comprendere le effettive garanzie offerte.

In aggiunta, Ivass ha rimarcato l'importanza che i consumatori valutino la loro effettiva propensione all'investimento, in considerazione del fatto che la componente di investimento di ramo III non è garantita dalla compagnia, ma comporta un rischio effettivo per il contraente.

(continua a pag. 4)



Giornata Nazionale
della Previdenza

E DEL
LAVORO

Il più grande evento in Italia
dedicato a pensioni, lavoro, benessere e salute

Ti aspettiamo in

Piazza del Plebiscito a Napoli
10, 11 e 12 MAGGIO 2016



(continua da pag. 3) Da ultimo, oltre a suggerire in concreto di esaminare approfonditamente gli eventuali trasferimenti di somme, nonché i costi della polizza mediante una lettura critica della relativa tabella nel fascicolo informativo, Ivass induce il consumatore a essere molto oculato nella fase delle domande poste dall'intermediario per la *profilatura del cliente*, ai fini della nota valutazione di adeguatezza del prodotto rispetto alle sue esigenze assicurative e caratteristiche.

Tutelare l'assicurato: un obiettivo comune

A margine di tale comunicato, si può senz'altro notare il taglio concreto e pratico scelto da Ivass nell'informare gli assicurati, orientato alla massima comprensione dei prodotti. Più in generale, è noto che grazie all'attuale convergenza delle più recenti direttive in materia assicurativa e finanziaria (Solvency II, Mifid II e Idd), la tutela degli interessi degli assicurati sia un obiettivo condiviso tra la vigilanza, le compagnie e gli intermediari. Ed è evidente che in tema di multiramo, Ivass non si stia limitando a responsabilizzare gli assicurati, chiedendo loro di prestare una cura specifica, ma postuli in concreto una seria collaborazione con gli intermediari, coinvolti in maniera molto diretta nell'agevolare il lavoro di comprensione dei principali profili di rischio delle polizze.

Primo: informare

Del resto, tali rilievi non stupiscono se si considera innanzitutto la difficoltà, condivisa anche con gli addetti ai lavori, di reperire una chiara definizione dei prodotti multiramo a livello di fonti ordinarie, dal momento che manca una nozione esplicita di essi nel Cap, così come nella normativa regolamentare. Se a ciò si aggiungono le difficoltà di comprensione del prodotto, anche e soprattutto alla luce della scarsa alfabetizzazione finanziaria dei consumatori, emerge senza dubbio la necessità di utilizzare il momento dell'intermediazione a fini informativi, prima ancora che consulenziali. In tal senso si consegna, quindi, un ruolo essenziale all'intermediario, chiamato a compensare le carenze della clientela proprio in ragione di quel salto culturale e di ruolo richiesto dalla direttiva Idd (97/2016/Ue), che, come noto, intende modificare i canoni della distribuzione assicurativa rafforzando la valutazione dei bisogni e delle caratteristiche dell'assicurato nella scelta dei prodotti.

Per concludere, si deve osservare che il tema dell'informazione completa e corretta nei confronti della clientela non è certamente una novità per gli intermediari assicurativi. Tuttavia, è senz'altro degno di nota il tentativo, oggi condiviso tra i vari operatori del settore e che emerge anche in materia di multiramo, di diffondere una cultura assicurativa che, con un nuovo linguaggio, miri, oltre che al buon funzionamento della distribuzione, anche all'accrescimento della consapevolezza dei bisogni assicurativi in capo ai consumatori.

Annateresa Memola,
Phd - Studio Legale Sldpa

EVENTI

Melchiorre Gioia, il ddl 2224 al centro del congresso

Il prossimo 20 e 21 maggio, i lavori dell'associazione che si concentreranno soprattutto sull'analisi del disegno di legge Gelli sulla responsabilità sanitaria

Il 20 e 21 maggio prossimi, a Roma, si terrà il 25esimo congresso nazionale dell'Associazione Melchiorre Gioia. L'evento, dal titolo *Medice, assi-cura te ipsum - Scenari futuri della responsabilità civile, dalla Rc sanitaria alle Rc auto*, affronterà l'ampissima tematica dell'evoluzione della responsabilità civile nelle prassi e nelle leggi.

Particolare attenzione e spazio saranno riservati all'analisi del ddl 2224 (l'associazione è stata già ascoltata in commissione al Senato, rappresentata dal professor **Giovanni Comandè**), attraverso vari momenti di approfondimento. Una specifica discussione sulle implicazioni assicurative della nuova norma si terrà nella sessione pomeridiana del 20 maggio, moderata da **Giorgio Moroni**, consigliere di Aon.

Dopo la *lectio magistralis* affidata a **Marco Rossetti**, consigliere della III sezione civile della *Corte di Cassazione* di Roma, e presidente della Melchiorre Gioia insieme al medico legale **Giovanni Cannavò**, seguiranno gli interventi dello stesso Cannavò, dell'onorevole **Federico Gelli** (estensore proprio del ddl 2224 che porta il suo nome), di **Vito De Filippo**, sottosegretario al ministero della Salute e di **Cosimo Ferri**, sottosegretario al ministero della Giustizia.

Si entra quindi nel vivo dell'analisi del ddl, con tre sessioni che portano il punto di vista degli operatori sanitari, degli assicuratori e dei giuristi. I lavori del 21 maggio si svolgeranno nella sola mattinata e comprenderanno una sessione under 40, in cui si analizzeranno l'uso dei *bareme* nel confronto con le esperienze europee e il progetto europeo *AreYouFine?*. A chiusura della due giorni, si terrà una tavola rotonda sul tema del danno alla persona nelle problematiche aperte dal ddl Concorrenza.

Sul sito www.melchiorregioia.it è possibile consultare il programma completo con i nomi di tutti i relatori e procedere all'iscrizione.



Giovanni Cannavò

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