



PRIMO PIANO

Opa di Axa Pe su Club Med

Axa Private Equity e la cinese Fuson si apprestano sono pronti per il lancio di un'opa amichevole per rilevare il controllo di uno dei più celebri tour operator: Club Med. Le due società, che al momento rappresentano insieme già più del 19% del capitale (quasi un quarto dei diritti di voto), puntano a raccogliere la quota di controllo del tour operator con un'offerta di acquisto proposta al prezzo di 17 euro per azione e 19,23 euro per obbligazione a opzione di conversione o scambio in azioni.

In caso esito positivo dell'opa, Axa Pe e Fuson creeranno una joint venture in cui fare confluire le loro quote iniziali in Club Med e i diritti di voto corrispondenti, insieme allo 0,01% detenuta dall'amministratore delegato dell'operatore turistico Henri Giscard d'Estaing e alle nuove azioni acquisite.

Ai manager di Club Med sarà offerta la possibilità di diventare azionisti di questa nuova società; il resto del capitale sarà equamente suddiviso tra i due soci principali. Tra Axa Private Equity, Fuson, Giscard d'Estaing e il direttore generale Michael Wolfovski; inoltre, sarà creato un patto di sindacato per organizzare le regole relative alla governance del gruppo e ai trasferimenti di azioni.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

La crisi che fa crescere

Ripensare l'offerta auto, puntare su welfare e protection e ricorrere a nuovi strumenti di credito assicurativo per l'incasso del premio. Questa la strategia messa a punto da Reale Mutua per sostenere gli agenti e tutelare i clienti in tempo di crisi e cambiamenti

L'impatto della nuova normativa sulle reti, le novità del contratto base, la collaborazione tra intermediari e la crisi economica. Quattro punti caldi che **Reale Mutua** vuole trasformare in opportunità per sostenere gli agenti e tutelare il cliente.

“Le novità normative – esordisce **Marco Mazzucco**, direttore commerciale di Reale Mutua – sono diventate il nostro primo motore nel campo dell'innovazione, in quanto ci forniscono nuove opportunità per sfruttare il canale di relazione con i soci e con i clienti. Tra tutti, emerge il tema legato al mondo dell'auto dove si stanno ottenendo quelle logiche di velocità nella domanda, e nel mercato della concorrenza dove stiamo verificando un aumento dei tassi di rotazione dei portafogli, sia per i clienti in uscita che per quelli in entrata”.

Cresce l'attenzione verso il cliente. “Per noi diventa sempre più importante orientare la distribuzione verso il cliente finale, aumentando il tempo di relazione con l'assicurato e semplificando i processi di offerta (sia nell'aspetto contrattuale che di relazione) delle nostre agenzie, con l'ausilio della digitalizzazione. In particolare, i nuovi mercati che si stanno aprendo, come quello del welfare e della protezione, danno alle compagnie tradizionali l'occasione di mettere a frutto la propria capacità di consulenza, mostrando il valore aggiunto della figura dell'agente rispetto agli altri canali”.

CONTRATTO BASE, UN'OCCASIONE IMPORTANTE

Secondo punto all'ordine del giorno, il contratto base. “L'ultima evoluzione normativa ha reso chiaro come il contratto base non sia solo un elemento di confronto tra le compagnie, capace di attrarre nuova clientela, ma anche l'occasione per spostare la clientela esistente verso prodotti di minore valore.

(continua a pag.2)



Marco Mazzucco, direttore commerciale Reale Mutua

EVENTI

Forum Gaa, appuntamento a Bologna

L'appuntamento, organizzato da Anapa, è aperto a Sna, Unapass e Uea

È fissato per il prossimo **25 giugno** il *Forum dei gruppi agenti di assicurazione*. L'appuntamento, organizzato e promosso da **Anapa**, è aperto anche alle altre associazioni di categoria, come **Sna, Unapass** e **Uea**, ed è in programma a Bologna, presso il Royal Hotel Carlton di via Montebello 8, con inizio previsto per le ore 14. L'obiettivo dell'iniziativa è quello di creare un fronte comune e lavorare in maniera sinergica per evitare divisioni che possano remare contro gli agenti di assicurazione, discutendo in merito alle più urgenti tematiche legate all'intermediazione assicurativa in vista del confronto con l'**Ania**. L'invito al forum è stato esteso anche alle rispettive giunte esecutive delle associazioni invitate, in modo da riuscire a trovare le sinergie necessarie alla proposizione di istanze comuni alle trasformazioni in atto e alle innovazioni legislative in vigore. All'evento inoltre parteciperà, Alberto Pizzoferrato, ordinario di Diritto del Lavoro all'Università di Bologna, esperto della materia giuslavoristica.



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



(continua da pag. 1) Questo darà una svolta al mondo dell'auto dove Reale Mutua si sta adoperando con prodotti personalizzati (ad esempio per chi percorre pochi chilometri) e con il ripensamento dell'intera offerta alla luce di queste evoluzioni, tenendo sempre presente che il nostro compito è sia quello di favorire l'atteggiamento dei nostri agenti verso la nuova normativa, sia quello di tutelare il nostro socio valorizzando le sue coperture. Sicuramente, però, siamo di fronte a un momento molto interessante, l'occasione per far capire al cliente la differenza tra avere un contratto base e godere di una copertura più ampia, con garanzie di un certo valore".

COLLABORAZIONE, VALUTARE CON ATTENZIONE

Altro tema caldo è quello delle collaborazioni. "Ai nostri agenti – spiega Mazzucco – suggeriamo di valutare con attenzione questo elemento di cambiamento: se, da un lato, lascia intravedere una maggiore capillarità dell'offerta, dall'altro richiede un rafforzamento della collaborazione, ancora troppo distante dal mondo dell'intermediazione: mentre quest'ultimo è fatto di regole ben definite e di un impianto di riferimento a garanzia del funzionamento del sistema assicurativo, nel mondo della collaborazione ci sono ancora zone d'ombra significative legate alla formazione di collaboratori, agenti e intermediari, e alle responsabilità non ancora ben definite. È opportuno, quindi, capire meglio il funzionamento di questo nuovo strumento di relazione con il mercato finale per tutelare gli agenti, ma soprattutto i clienti finali".



CRESCERE ANCHE IN TEMPO DI CRISI

Ultimo punto, anche se non per importanza, il momento di crisi economica che il nostro Paese sta soffrendo. "È innegabile che, in questo 2013, la congiuntura si sta facendo sentire. Ed è per questo che le nostre agenzie stanno lavorando duramente per mantenere la qualità e la quantità della relazione con i propri soci e clienti. È anche vero, però, che in questi anni Reale Mutua ha mantenuto indici di crescita interessanti, a conferma del fatto che, in tempo di crisi, se da un lato vi è una contrazione della disponibilità economica, dall'altro aumenta il bisogno di sicurezza e tranquillità. La riprova sta nel fatto che, nel risparmio gestito, abbiamo realizzato, nel 2012, ottime aree di raccolta, crescendo anche nella nuova produzione dei rami elementari, persone, e nel mondo delle aziende.

Certamente il 2013 si presenta ancora più difficile, ma la protezione è molto sentita e, per questo, stiamo sostenendo la raccolta degli agenti con campagne mirate. Grazie all'aiuto di Banca Reale, inoltre, stiamo lavorando per agevolare la fase di incasso dei premi attraverso strumenti innovativi e veloci che possano rappresentare un elemento di grande aiuto in una fase di difficoltà economica come quella che stiamo vivendo. Che contiamo di superare – conclude il dirigente – anche grazie al ricorso al credito assicurativo".

Laura Servidio

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Ivass, segnalati due nuovi casi di polizze fraudolente

Non c'è pace per i consumatori. Due nuovi casi di polizze fraudolente sono stati segnalati da parte dell'Ivass, tra ieri e oggi: si tratta di due differenti prodotti assicurativi a cui prestare attenzione.

Il primo riguarda alcune polizze cauzione contraffatte intestate *Totalins insurance broker in associazione con Allianz Bulgaria holding*: in particolare, l'Istituto di vigilanza sottolinea che la denominazione sociale *Allianz Bulgaria holding* non appartiene ad alcuna compagnia autorizzata a operare in Italia, così come sotto al nome di *Totalins insurance broker* non figurano soggetti iscritti nel registro unico degli intermediari italiani, né tantomeno nell'elenco di quelli dell'Unione Europea; **Total ins – insurance broker**, intermediario bulgaro legalmente abilitato a operare in Italia, ha disconosciuto le polizze in oggetto, denunciando l'utilizzo di modulistica contraffatta. L'Ivass, inoltre, segnala che queste polizze fraudolente risulterebbero rilasciate da *International business studies & consultancy*, società di intermediazione con sede nel Regno Unito e non iscritta al Rui né nell'elenco annesso al Rui, e con la quale l'intermediario bulgaro Total Ins – insurance broker ha specificato di non intrattenere alcun rapporto di collaborazione.

L'altro caso portato in evidenza dall'Autorità riguarda la commercializzazione di polizze Rc auto false che recano come intestazione la semplice dicitura "Rc auto": all'Ivass non risultano società con questo nome che siano autorizzate all'esercizio dell'attività assicurativa sul territorio italiano.



Seguici anche su Facebook alla pagina di Insurance Connect e su Twitter @insurancetrade



Quarant'anni di Uea, una storia etica

L'associazione presieduta da Filippo Gariglio ha festeggiato con un convegno dedicato ai temi della responsabilità sociale dell'agente di assicurazioni

Uea compie 40 anni nel segno dell'etica. Venerdì e sabato scorsi a Milano, l'Unione europea assicuratori ha festeggiato i suoi primi 40 anni con una due giorni di lavori. Dedicato ai temi della trasparenza, dei valori etici e sociali che oltrepassano i limiti dell'ambito assicurativo, l'evento si è aperto venerdì con una mattinata dedicata all'etica e alla responsabilità sul lavoro. I relatori, in primis il presidente di Uea, **Filippo Gariglio**, si sono soffermati lungamente sul valore aggiunto dell'intermediario assicurativo, spesso responsabile di fronte al cliente e alla società dei contratti che distribuisce. Ecco perché, questo peso della responsabilità professionale resta alla base dello statuto degli associati Uea. "Mi opporrò con fermezza a quelle scelte delle compagnie che dovessero costituire lesione degli interessi della clientela" è una delle sentenze che costituiscono il Codice Morale che, nel 1973, 14 agenti di assicurazione hanno firmato, costituendo così l'associazione.

Per una cultura assicurativa moderna ed europea

Uea non è una semplice associazione di agenti, ma un *think tank* che da quasi mezzo secolo approfondisce tutti i temi legati al mercato assicurativo. Negli anni Uea ha organizzato una serie di eventi e viaggi dedicati allo studio, allo sviluppo e alla promozione di una cultura assicurativa moderna ed europea. Ed è proprio sottolineando il ruolo sociale dell'agente che, come ha ricordato il presidente Gariglio, è necessario ricostruire "le fondamenta su cui riquilibrare in nostro agire, e ridare importanza a quel patto sociale che sta alla base della convivenza civile".

Polizza etica e gesto sociale

Introdotti da **Bruno Bonsignore**, presidente di **Assoetica**, durante la mattinata di venerdì, si sono confrontati **Francesco Varanini**, direttore del comitato scientifico di Assoetica, **Pierpaolo Marano**, docente dell'**Università Cattolica del Sacro Cuore** di Milano e **Roberto Conforti**, vice presidente di Uea.

"Cos'è una polizza etica? È bisogno di mutualità e ascolto dell'altro", questa la base da cui si è partiti per introdurre i lavori. Un'interpretazione è stata suggerita, nella sua relazione, da Varanini, che ha spiegato come la società sia un insieme di visioni etiche che si bilanciano. "L'assicurazione - ha detto - dovrebbe essere la rappresentazione più sana dell'etica: mutualità è un'altra parola per dire interesse comune". Ecco perché occorre "tornare alle origini" a quel "patto tra persone" che condividono le risorse per la gestione di un problema. Si tratta, in fondo, di tornare a fare gli assicuratori, allontanando quella rincorsa alla finanza che ha caratterizzato gli ultimi anni. "Reintroducendo il concetto di responsabilità collettiva - ha sottolineato Varanini - ridiamo valore alla polizza,

spieghiamo le garanzie, diamo valore al lavoro". In ultima analisi, seguendo il ragionamento, la "possibilità della copertura diventa gesto sociale".

Il dilemma dell'agente

L'etica della professione dell'assicuratore è un concetto talmente importante che sia il legislatore, sia il regolatore, l'**Ivass** (una volta Isvap), tengono in grande conto. E le compagnie? "I codici etici delle compagnie - ha rilevato il Pierpaolo Marano - sono spesso ridondanti e superficiali". Inoltre gli intermediari non sono i destinatari di queste regole di comportamento e, quindi, neanche i primi interlocutori. C'è da chiedersi, in che modo i "doveri di ascolto" siano trasferiti dalle compagnie agli agenti? Gli incentivi alla rete più produttiva, che molte compagnie adoperano per stimolare i propri distributori, rischiano di avere effetti distortivi: "l'agente - ha ricordato il professore - si trova nel dilemma se proporre il prodotto più adatto al cliente oppure quello più remunerativo". A questo si somma la crisi del ruolo dell'assicuratore, che, secondo Marano, sta nella progressiva eliminazione dell'alea, tramite l'eccessiva segmentazione tariffaria e la tendenziale espulsione dei rischi più elevati. La conseguenza sarà un progressivo ritorno a forme di vecchia mutualità e alla ricomparsa dello Stato come attore di garanzia.

La differenza sta nel comportamento

In questo scenario, cosa può fare l'agente per rinnovare il patto sociale? Conforti non sembra in realtà molto ottimista. "Il legislatore e il regolatore - ha detto - hanno alimentato in questo periodo una superfetazione di leggi e regolamenti, mentre le compagnie idolatrano solo il *combined ratio*. Poi ci sono i comparatori, verso cui si sta spingendo la clientela: ma chi li controlla? Qual è il loro codice etico? Uea è stata la prima al mondo, nel campo dell'assicurazione, a sottoscrivere il certificato di *compliance*, Iso 9000". In un mercato assicurativo sempre più governato da marketing (almeno servisse) e redditività, lo spazio per la riscoperta del ruolo sociale dell'assicurazione è sempre minore. Bonsignore, in conclusione, ha ricordato lo slogan di un'azienda americana che, qualche decennio fa, aveva provocatoriamente fatto centro: "Il nostro prodotto - diceva - è come quello degli altri: ma noi ci comportiamo bene".

Fabrizio Aurilia



PRODOTTI

Valore Futuro, una ricerca di sintesi tra protezione e investimento

La polizza vita a premio unico di Generali combina la componente a gestione separata con linee multibrand

Una forma di investimento in cui i servizi di consulenza, gestione e protezione sono sempre attivi. È *Valore Futuro*, una nuova polizza vita a premio unico studiata per far combinare e interagire la tradizionale componente assicurativa (gestione separata) con il sistema di investimento globale (linee multibrand) a cui è affiancata. Obiettivo di questa soluzione assicurativa è una ricerca continua di sintesi ottimale tra protezione e opportunità di crescita.

All'interno di *Valore Futuro* operano due meccanismi finanziari: da un lato c'è *Gesav*, la più grande gestione separata del gruppo **Generali**; dall'altro operano le linee d'investimento multibrand di Banca Generali, *Multi emerging markets* e *Multi global plus*: la prima seleziona le opportunità d'investimento offerte dai Paesi emergenti a più alto tasso di crescita, mentre la seconda offre la possibilità di investire nei comparti azionari globali. Entrambe investono in un portafoglio composto da diverse tipologie di fondi di fondi di *Bg selection sicav*, sistema di investimento espressione delle migliori case di gestione a livello internazionale.

Alla sottoscrizione, il cliente può scegliere come dosare le due componenti, in relazione al suo profilo di rischio e orizzonte temporale. Attraverso il meccanismo *Remix*, la polizza opera poi automaticamente, nell'arco di tutta la durata, un bilanciamento tra *Gesav* e linee d'investimento per proteggere nella gestione separata ciò che è stato investito inizialmente, impiegando l'eccedenza nei mercati con maggiore prospettiva di crescita.

Per supportare questa nuova generazione di polizze vita, saranno disponibili appositi servizi sul web, all'interno dell'area clienti su www.generali.it, per permettere ai sottoscrittori di consultare i premi pagati, di recuperare la documentazione in formato digitale tra cui le operazioni di remix effettuate e in futuro di monitorare agevolmente gli andamenti della polizza.

B.M.



FORMAZIONE

Un esercizio per lo sviluppo delle idee

Progettazione di gruppo: un gioco d'aula divertente e complesso.

I partecipanti vengono divisi in gruppi da cinque persone e fatti sedere intorno ad un tavolo. Vengono informati sul fatto che il tempo a disposizione viene definito durante il gioco d'aula.

Ogni partecipante dovrà sviluppare un'idea disegnandola sul foglio che ha di fronte a sé, senza parlare.

Dopo qualche minuto si dà lo stop e si chiede ad ognuno di loro di passare il foglio al compagno sulla sinistra il quale, senza parlare, dovrà proseguire il lavoro del compagno. Ulteriore stop e analoghe regole.

In questo gioco è determinante la tempistica messa in atto dal trainer e soprattutto le capacità di intuizione dei partecipanti.

Non importa che i disegni siano perfetti da un punto di vista realizzativo/grafico, la cosa importante è lo sviluppo dell'idea.

Finita la fase pratica del gioco, sono necessari circa trenta minuti per la discussione sugli elementi che hanno caratterizzato lo sviluppo delle singole idee partendo da cosa ci ha trasmesso il foglio dopo il primo scambio e come abbiamo cercato di seguire il ragionamento logico di colui che ci ha passato il foglio.

Questo esercizio sviluppa l'intuizione, la predisposizione alla realizzazione e le capacità di sintesi dei partecipanti attraverso non un processo di condivisione verbale, ma semplicemente partendo dalle propensioni che ognuno di noi ha di trasmettere le proprie idee disegnandole.

Recentemente ho provato una versione elettronica del gioco che, devo dire, si è dimostrata piuttosto interessante.

Le regole erano le stesse, si trattava però di usare file powerpoint e non un foglio da disegno.

In questo caso avevo previsto di effettuare tutti e cinque i cambi con l'obiettivo di realizzare un'unica presentazione su un argomento scelto, ma non esplicitato dal primo.

Anche qui la discussione finale rappresenta un elemento cardine per la valutazione delle caratteristiche di ognuno dei partecipanti.

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 28 maggio di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012