



PRIMO PIANO

Ipotesi Ipo per Bsi

Per Bsi non bastano due miliardi di franchi svizzeri. Come ha confermato il group ceo Mario Greco durante l'assemblea dei soci di una settimana fa, Generali è attualmente concentrata sulle cessioni. L'obiettivo è ridurre il debito di 12 miliardi di euro e rafforzare il capitale.

Tuttavia il Leone non vuole vendere e in mancanza di scelte valide potrebbe pensare a soluzioni alternative. Tra queste, per quanto riguarda la questione della Banca svizzera italiana, ci sarebbe lo sbarco in borsa: questa opzione permetterebbe a Generali di raccogliere quel capitale che sta avendo difficoltà a ottenere dalle offerte pervenute dai compratori interessati all'asset in vendita.

Per la private bank elvetica, Generali non accetterà offerte inferiori al valore di bilancio, che si aggira intorno ai 2,3 miliardi di franchi svizzeri. Il consorzio formato dalla spagnola Bankinter e dal fondo di Apollo Global Management, in pole position per Bsi, non arriverebbe a offrire questa cifra, secondo quanto ha riportato la Reuters, citando quattro fonti vicine al dossier. Bsi, come sottolineato in assemblea dai piccoli azionisti, è in realtà un asset redditizio per il Leone: nel 2012 gli utili della banca sono passati da 58 a 71 milioni di franchi, con un forte aumento del volume della raccolta che ha raggiunto la cifra di 83,3 miliardi.

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Un nuovo modello per le riparazioni auto

Presentato a Milano Upgoin', il nuovo servizio lanciato da Carrozzerie Italiane che si svilupperà attraverso una rete in franchising per una gestione a 360 gradi dei sinistri

È una fase di forti cambiamenti quella che attualmente coinvolge il settore Rc auto e l'automotive in generale, giunti ormai a un livello di maturazione. Il consumatore sta cambiando i propri comportamenti, rivolgendo la propria attenzione non tanto al prodotto, quanto alle caratteristiche del servizio e a chi lo fornisce. È questa la convinzione di **Riccardo Terzano**, amministratore delegato di **Carrozzerie Italiane**, società fresca di nascita (ottobre 2012), e che ha l'ambizione di progettare e sviluppare una efficace rete di servizi a valore aggiunto nel mercato delle riparazioni. Con questo obiettivo è nato **Upgoin'**, un servizio ideato per farsi carico di tutti i problemi di riparazione dell'auto e di mobilità rivolto a chi ha subito un sinistro, e che punta ad essere un punto di riferimento per il mondo assicurativo. Nel corso della presentazione di Upgoin', tenutasi ieri a Milano, Terzano ha spiegato come l'obiettivo di questa nuova iniziativa imprenditoriale sia quello di "offrire un servizio che può essere distinto grazie a un brand riconoscibile che sia strutturato e garantito". Secondo Terzano, infatti, "la profittabilità è in calo per tutti gli attori del sistema, per effetto dell'evoluzione della domanda - ha sottolineato - che ha portato a una compressione dei ricavi ed espansione dei costi".



UN NUMERO VERDE PER OTTENERE IMMEDIATA ASSISTENZA

Questo servizio vuole proporsi come vero e proprio nuovo modello per riconfigurare i sistemi di offerta e di erogazione delle prestazioni in un settore, quello delle carrozzerie, che al momento resta ancorato alla propria matrice artigianale, ma che si trova ormai a confrontarsi con grosse realtà del mondo assicurativo sempre più alle prese con la necessità di contenere i costi per ridurre le spese di gestione tecnica dei sinistri. (continua a pag.2)

NEWS DA WWW.INSURANCETRADE.IT

Gnp 2013, si parte il 15 maggio

Manca solo una settimana al via della Giornata nazionale della previdenza (Gnp), la tre giorni ideata e promossa da **Itinerari Previdenziali** e coorganizzata con **Prometeia** che si svolgerà nei giorni 15, 16 e 17 maggio a **Milano**, presso la sede di Palazzo Mezzanotte in piazza Affari. La manifestazione giunge quest'anno alla terza edizione con un programma fitto di convegni ed eventi dedicati soprattutto ai giovani e alle donne, universi per cui il peggioramento pensionistico è maggiore. Durante l'incontro di presentazione alla stampa, in programma oggi, verranno illustrate le caratteristiche della Busta arancione, l'informativa sulla situazione previdenziale di ciascun lavoratore che segnala quando sarà possibile andare in pensione, quanto si prenderà e cosa fare per costruirsi una pensione integrativa. Già in uso in diversi paesi europei, soprattutto nell'area scandinava, ma mai diventato realtà in Italia, la Busta arancione sarà disponibile gratuitamente per tutti i cittadini che, nel corso dell'evento, la richiederanno.



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



(continua da pag. 1) Il marchio, Upgoin', che si svilupperà attraverso una rete di carrozzerie in franchising, prevede di coinvolgere entro il 2013 circa 600 aziende di riparazione distribuite su tutta Italia. Attraverso una telefonata a un numero verde verranno fornite l'assistenza immediata sul luogo del sinistro, il recupero della vettura non marciante, il supporto degli adempimenti post-incidente, la gestione diretta del sinistro con la compagnia di assicurazione, auto sostitutiva nel periodo di fermo vettura e, ovviamente, la riparazione. Il servizio è del tutto gratuito (compresa l'auto sostitutiva) salvo il traino del veicolo incidentato qualora l'automobilista non abbia un'assicurazione che copra questo costo, e salvo l'eventuale parte del costo della riparazione che rimane a carico dell'automobilista quando abbia un concorso di colpa.



Vittorio Verdone, direttore centrale Ania

UNA FASE DI CAMBIAMENTO DEL MERCATO

Un progetto sicuramente molto ambizioso", come ha sottolineato anche **Gian Primo Quagliano**, presidente del centro studi **Promotor e Econometrica**. "Di questi tempi - spiega - c'è bisogno di mettere in pratica idee che possano permetterci di guardare con fiducia al futuro". Uno sguardo rivolto al domani assolutamente necessario in una fase di profondo cambiamento del mercato, composto da clienti sempre più esigenti. Per avere una più corretta consapevolezza su quelli che sono i bisogni del consumatore e le tendenze generali del mercato è stato commissionato a Doxa un sondaggio dal titolo: "gli italiani e la carrozzeria (quando paga l'assicurazione)", condotto su un campione di persone che negli ultimi tre anni hanno avuto un sinistro ripagato in tutto o in parte

da una compagnia di assicurazione. "Il cliente si fida ancora molto del proprio carrozziere di fiducia - ha spiegato **Maurizio Mengoli**, amministratore delegato di **Next Value**, illustrando la ricerca - ciò nonostante, confrontando il dato con altre rilevazioni precedenti, le compagnie assicurative stanno, lentamente, conquistando spazio". Tuttavia i consumatori pur considerando le carrozzerie molto valide nella riparazione in sé, le considerano meno efficienti nella relazione e nell'offerta di valore aggiunto. "Il 72% degli intervistati - evidenzia Mengoli - ammette che utilizzerebbe volentieri un servizio che si faccia carico di tutte le incombenze e i problemi derivanti da un incidente".

SERVIZIO COMPLETO, UNA CHANCE PER LE COMPAGNIE

L'interesse delle compagnie assicurative nei confronti della novità rappresentata da Upgoin' è stato testimoniato dalla partecipazione, durante la presentazione del servizio, del direttore centrale dell'**Ania**, **Vittorio Verdone**, che ha definito l'iniziativa imprenditoriale di Carrozzerie Italiane "un progetto industriale con un'organizzazione industriale. È una chance per le compagnie, quella di avere un servizio completo". Verdone ha sottolineato come, per una compagnia, gestire una rete di carrozzerie sia molto complesso, soprattutto in Italia, dove sono presenti elementi di frodolanza molto alti. Inoltre la gestione tecnica dei sinistri sta diventando sempre più onerosa per le compagnie. Verdone cita i dati Ania relativi al 2011: "all'interno dei 534 euro, che rappresentano del costo medio della Rc auto, gli assicurati hanno pagato 364 euro per il costo sei sinistri, 85 euro per i costi di gestione delle imprese, e 104 euro per tasse e contributi Ssn". A conti fatti, le imprese, su ogni polizza, "hanno perso nella gestione tecnica in media 19 euro". Per invertire questa tendenza, secondo Verdone, il principio mutualistico non può spingersi fino a portare a una totale ingiustizia tariffaria, attraverso prezzi uguali a prescindere dall'intensità dei rischi. "Per ridurre in modo strutturale le tariffe - spiega - occorre ridurre in modo stabile i costi".

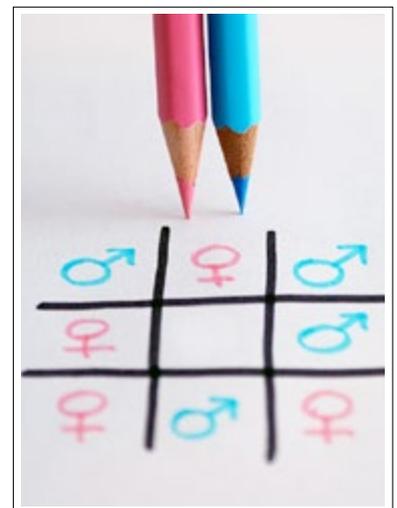
Beniamino Musto

EVENTI

Gender diversity e talenti femminili

Se ne parlerà domani a Milano in forum organizzato da Valore D, Axa e Capgemini

Valore D, l'associazione che riunisce oltre 80 grandi imprese per la valorizzazione dei talenti femminili e per promuovere la parità di genere, insieme al gruppo **Axa** e a **Capgemini**, organizzano domani il forum dal titolo *Il settore assicurativo di fronte alle sfide di genere*, dalle 10 presso l'Enterprise Hotel a Milano. Nella mattinata saranno proposti i risultati di due ricerche sulle performance delle compagnie legate alla *gender diversity* e sulla percezione del settore assicurativo delle differenze di genere. A chiusura della mattinata, la tavola rotonda moderata dal direttore di questo giornale, Maria Rosa Alaggio, a cui parteciperanno Bettina Corves Wunderer, cfo di Allianz; Milena Mondini, ad di Con.Te, compagnia diretta del gruppo Admiral, Davide Passero, ad di Genertel; Andrea Rossi ad di Axa Assicurazioni e Alessandro Scarfò, ad di Intesa Sanpaolo Assicura. Nel pomeriggio tanti seminari e workshop. L'evento termina alle 17.





PRODOTTI

Arag rinnova la tutela legale

Nuove coperture per professionisti e imprese, per aiutarli a proteggere le proprie attività quando si verificano fatti imprevisti, che possono dare origine a controversie onerose e dai costi difficilmente prevedibili

Tre linee di prodotto, un'unica copertura: la tutela delle attività di professionisti e imprese. Dal 6 maggio, la polizza di **Arag Tutela legale Impresa** si arricchisce di nuove coperture, in particolare per la libera professione. Con la linea **Premium**, infatti, alle garanzie di difesa penale e del pacchetto sicurezza, si aggiunge la prestazione **Chiamata in causa della compagnia di Responsabilità civile**, attivabile in caso di inattività della compagnia stessa.

In particolare, la nuova linea comprende la copertura delle spese per controversie di lavoro con i dipendenti, le spese per inadempimenti contrattuali (proprie o di controparte con i fornitori) e per controversie inerenti la locazione o proprietà degli immobili in cui il contraente esercita l'attività o professione, le spese per la chiamata in causa della compagnia di Responsabilità civile (nel caso di inattività della stessa) e le prestazioni richieste di risarcimento danni, per tutti i danni subiti dall'azienda, dal titolare o dai dipendenti, sia in fase stragiudiziale che giudiziale.

La linea **Premium** consente anche un contenimento del premio fino al 30% ed è indirizzata a tutte le aziende che hanno un'attenzione particolare ai costi delle polizze, ma che non rinunciano alla protezione dei loro rischi più importanti.

La nuova versione Tutela legale Impresa comprende altre due linee: **Classic**, che copre le spese per la difesa penale per delitti colposi, l'anticipo delle spese legali per imputazioni di natura dolosa e il pacchetto sicurezza (relativo alle spese per far fronte a violazioni inerenti la sicurezza sul lavoro, la sicurezza alimentare e ambientale e la tutela della privacy); **Top** che - oltre a tutte le prestazioni della linea Premium - copre anche le spese per l'opposizione/ricorso a sanzioni disciplinari irrogate dal proprio ordine professionale.

È possibile, poi, personalizzare ulteriormente la polizza, acquistando le condizioni aggiuntive: **Spese di resistenza**, **Retroattività**, **Opposizione a sanzioni amministrative**, **Riforma fiscale e tributaria d.lgs. 472/97**, **Vertenze con agenti e rappresentanti**, **Amministratori** (che estende la copertura ai componenti del consiglio di amministrazione, ai revisori e ai sindaci) e **Vertenze contrattuali con i clienti** (compreso il recupero del credito), che assicura fino a 15 casi assicurativi annui in fase stragiudiziale e fino a tre casi in fase giudiziale.

Laura Servidio

PRODOTTI

Clerical Medical, lanciati tre nuovi fondi managed

I tre prodotti, gestiti da Morningstar Im sono ideati per tenere sotto controllo la volatilità dei mercati

Tre fondi bilanciati, con volatilità controllata e profilo di rischio crescente. Sono l'ultima novità proposta da **Clerical Medical**, compagnia specializzata in polizze vita di tipo *unit linked* a premio unico ricorrente, che ha appena lanciato una nuova gamma di fondi interni *managed*: **Cmig euro caution managed**, **Cmig euro balanced managed** e **Cmig euro adventurous managed**. A gestire in delega questi tre comparti multimanager sarà **Morningstar Investment Management**, divisione del gruppo Morningstar specializzata nell'offerta di servizi di gestione e consulenza finanziaria. I tre fondi sono abbinati ad altrettante soluzioni assicurative di Clerical Medical: **Freedom plus**, **New generation plus** e **6 unico**.

Il fondo Cmig euro cautious managed è una soluzione ideata per la protezione del capitale, avendo un portafoglio composto al massimo dal 35% di azioni internazionali, con un focus prevalente sui mercati europei (target volatilità del 4% con una fascia di oscillazione compresa fra il 3% e il 5%). Nel fondo Cmig euro balanced managed la componente azionaria, con un maggior contributo dal mercato Usa e dei Paesi emergenti, può arrivare fino al 60% (volatilità target del 6,5%, con un'oscillazione compresa fra il 5% e l'8%). Il Cmig euro adventurous managed è invece rivolto agli investitori che puntano sulla massimizzazione del rendimento: la percentuale massima di azioni in portafoglio arriva fino al 75%, con un target di volatilità del 10% e un range di variazione compreso fra l'8% e il 12%. L'obiettivo è dunque quello di realizzare un portafoglio a volatilità controllata, in grado di adattarsi agli alti e bassi dei mercati minimizzando il rischio. La metodologia di gestione è stata elaborata da Morningstar Im: attraverso un modello proprietario in grado di prefigurare l'andamento futuro della volatilità, il gestore dei fondi managed potrà sfruttare le opportunità presenti nelle fasi rialziste o avviare, in situazioni di mercati al ribasso, un'attività di ribilanciamento della componente azionaria, nel rispetto del vincolo di volatilità prestabilito.

B.M.





È in uscita il numero di maggio di Insurance Review



PREVIDENZA

Pilastrini senza fondamenta

DISTRIBUZIONE

Nel Paese delle catastrofi, nessuno si assicura

MERCATO & COMPAGNIE

Una polizza per professionisti

FONDI SANITARI

L'incertezza della normativa

Abbonati subito su

www.insurancetrade.it/abbonamenti

Abbonamento annuale € 80,00

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 8 maggio di www.insurancetrade.it

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