



PRIMO PIANO

## Ccnl, firma di Anapa e Unapass

Le organizzazioni sindacali Fiba Cisl, Fisac Cgil e Fna Uilca, e le associazioni degli agenti di assicurazione Anapa e Unapass, hanno sottoscritto il rinnovo del contratto nazionale dei dipendenti di agenzia per gli anni 2012-2015, scaduto già dalla fine del 2011. La firma dell'accordo è arrivata ieri a Roma tra i presidenti di Anapa, Vincenzo Cirasola, e Unapass, Massimo Congiu e le rappresentanze dei lavoratori in agenzia.

L'intenzione di chiudere la partita in questi giorni era stata anticipata al Forum Gaa di Anapa e Unapass di martedì scorso, 18 novembre. Tra i punti principali del nuovo accordo, ci sono l'abrogazione degli automatismi di carriera, l'inserimento del contratto di apprendistato, l'impegno da parte dei datori di lavoro a pagare gli arretrati con uno sconto del 28% e la possibilità di scaglionamento del debito in 14 rate.

L'accordo è definito dalle parti sociali "in perfetta continuità con la storia contrattuale presente nelle agenzie di assicurazione" e ha "consentito alle Parti di trovare le giuste soluzioni normative ed economiche, per rafforzare il settore e le agenzie di assicurazione, riaffermando il valore della contrattazione collettiva nazionale".

FA.

RIASSICURAZIONE

## Gen Re, il rischio peggiore è quando il rischio non c'è

**In un contesto favorevole, la minaccia principale è non farsi trovare pronti all'inversione del trend. Mo Tooker, presidente e responsabile del settore property & casualty della compagnia multinazionale di riassicurazione diretta che da 25 anni opera anche in Italia, spiega come prepararsi ai pericoli emergenti. Ed elogia anche la maturità raggiunta dal mercato italiano**

In un mercato della riassicurazione molto affollato, in cui si rincorrono previsioni e visioni contraddittorie, il tema vero, oggi più che mai, è saper supportare i propri partner industriali in maniera accurata e personalizzata. L'elemento umano, capace di analizzare i dati forniti dai più sofisticati sistemi (*analytics, data mining, big data, ecc.*) e applicare le soluzioni adeguate, è centrale. Un concetto chiave per il successo e la crescita, secondo **Mo Tooker**, presidente di **Gen Re**.

Il top manager, nei giorni scorsi in Italia, ha spiegato come risponde un colosso della riassicurazione ai rischi emergenti, che spesso non sono quelli di cui si parla di più: in un contesto favorevole per il settore, la minaccia principale è proprio quella di credere che il trend possa protrarsi sul lungo periodo. È più probabile, invece, che presto si verifichi un'inversione del ciclo: farsi trovare preparati è proprio il lavoro principale del riassicuratore.



Mo Tooker, presidente di Gen Re

### Come valuta la situazione attuale del mercato della riassicurazione a livello mondiale?

Direi che siamo in un contesto molto turbolento (*noisy*) e più affollato di prima, e si tende a discutere molto di un *trend* piuttosto che di un altro. Io credo, tuttavia, che la realtà sia un po' diversa da come la si rappresenti: nei meeting che abbiamo avuto a Montecarlo e Baden Baden si è discusso molto su quale sia la giusta visione delle cose, e quali le scelte migliori da prendere. Ma nel mercato, penso che i trend non stiano cambiando: dobbiamo continuare a stare tra i clienti, parlare con loro e capire di cosa hanno bisogno. Insomma, avere con loro un rapporto diretto.

### Quali sono le sfide principali per un riassicuratore in un contesto così competitivo?

La sfida più impegnativa, ne abbiamo parlato tante volte anche in Italia, è trovare il modo di emergere, differenziandosi dai competitor e portando valore aggiunto ai clienti. Penso che sia una condizione molto sfidante, e per questo sono contento di operare come riassicuratore diretto, che non opera con gli intermediari: penso sia davvero molto complesso distinguersi nel mercato del brokeraggio. Nel rapporto diretto siamo in grado di andare oltre la semplice capacità di riassicurazione: possiamo portare davvero un valore aggiunto nel dialogo con il cliente e proporre soluzioni e competenze diverse da quanto fanno i nostri concorrenti.

È anche vero, però, che operare in modo diretto può essere più costoso. Dobbiamo attrezzare sedi in diversi Paesi e coordinare squadre che sappiano lavorare a livello locale andando oltre la semplice transazione, focalizzandosi sui reali bisogni: come aumentare la cultura del rischio attraverso il risk management e il claims management. (*continua a pag. 2*)



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



*(continua da pag. 1)* **Quali sono i rischi emergenti secondo Gen Re?**

Paradossalmente, uno dei rischi più pericolosi che sta affrontando il settore è che i trend di severità e frequenza dei sinistri sono molto soft. Il mercato sta sottovalutando il fatto che i recenti anni di risultati positivi, probabilmente, non riflettono un trend di lungo periodo: ci sarà un ritorno a condizioni più difficili e il rischio principale è proprio quello che il mercato non sia pronto. Ovviamente io non posso prevedere il futuro, ma di solito le tendenze, dopo un lungo periodo sotto la media, tornano a riequilibrarsi.

Poi ci sono quei rischi nuovi che dobbiamo imparare a capire: dalla *food liability*, ai nuovi processi di produzione, le nanotecnologie, il rischio *concussion* nello sport. Dobbiamo prepararci anche se i rischi che ho appena elencato non si sono ancora imposti in tutta la loro consistenza.

**Come affrontare il rischio cyber, di cui si parla molto?**

Il mercato del *cyber risk* è in fibrillazione, ma in realtà è estremamente frammentato: nessuno ha una soluzione completa che possa coprire quel tipo di minaccia: in questo settore, letteralmente, la realtà cambia quotidianamente. Noi riteniamo buone soluzioni quelle che affrontano il rischio del furto di dati sul web.

In generale, comunque, dobbiamo mantenere un *risk appetite* ragionevole verso tutte le cose nuove.

**Lei ha spesso sottolineato l'importanza dell'elemento umano nell'underwriting, nel risk management e nella gestione dei sinistri, rispetto all'utilizzo dei modelli. Cosa intende, in particolare?**

Il nostro settore, logicamente, investe molto in analisi dettagliate e sofisticate: *analytics* e *big data* sono strumenti potenzialmente molto utili e innovativi, ma l'importante è interpretare cosa davvero emerge da questi modelli. A livello individuale, dobbiamo essere molto attenti a interpretare correttamente i risultati delle analisi, altrimenti il risultato in sé sarà falsato. Per esempio, quando cerchiamo la conferma a qualcosa che già sappiamo, la nostra mente automaticamente cercherà quei dati che supportano la nostra tesi: è qualcosa di inconscio e automatico.

**Quali sono le aree in cui Gen Re potrà avere uno sviluppo maggiore?**

In questo momento, stiamo notando che molte piccole e medie compagnie cercano il modo di competere al pari dei grandi gruppi. Penso che per questo motivo stiano cercando aiuto, idee, polizze, prodotti che li supportino, e noi dobbiamo essere in grado di farlo. Le faccio un esempio. In vista di Solvency II, noi possiamo supportare le piccole e medie compagnie in due modi: uno classico, con soluzioni di tipo riassicurativo, e un altro aiutando le cedenti a comprendere a livello normativo e regolatorio la nuova direttiva. *(continua a pag. 3)*

<b>RELATORI</b>			
<p><b>Giovanni Bossi</b> Amministratore Delegato Banca IFIS</p> <p><b>Giuseppe Castagna</b> Consigliere Delegato e Direttore Generale BPM</p> <p><b>Alessandro Castellano</b> Amministratore Delegato SACE</p>	<p><b>Giovanni Castellucci</b> Amministratore Delegato Autostrade per l'Italia</p> <p><b>Francesco Favotto</b> Presidente Veneto Banca</p> <p><b>Paolo Federici</b> Managing Director Southern Europe and Latin America Fidelity Worldwide Investment</p>	<p><b>Wolf Michael Kühne</b> Country Managing Partner DLA Piper Italia</p> <p><b>Giuseppe Latorre</b> Partner Responsabile Corporate Finance KPMG</p> <p><b>Morya Longo</b> Giornalista Il Sole 24 ORE</p>	<p><b>Ugo Loser</b> Amministratore Delegato Arca SGR</p> <p><b>Ian McLelland</b> President &amp; CEO DTCC Derivatives Repository Ltd</p> <p><b>Riccardo Monti</b> Presidente ICE - Agenzia</p>
<p><b>Alessandra Parrazzoli</b> Country Manager Barclays Italy</p> <p><b>Mario Perrilli</b> CEO HSBC Italy</p> <p><b>Alessandro Piatrotti</b> Vice Direttore Il Sole 24 ORE</p> <p><b>Gianluca Venturini Guerrini</b> Executive Chairman ADN Benfield Italia</p>			

IN COLLABORAZIONE CON

BPM BANCA POPOLARE DI MILANO

Borsa Italiana

KPMG cutting through complexity

SPONSOR UFFICIALE

Banca IFIS

BARCLAYS

DLA PIPER

DTCC

Fidelity

SACE

VENETO BANCA

SPONSOR TECNICO

SAECO

CEMA

MEDIA PARTNER

La partecipazione all'evento è libera e gratuita fino ad esaurimento posti. Per informazioni e iscrizioni: [www.economiafinanza2014.ilsolo24ore.com](http://www.economiafinanza2014.ilsolo24ore.com)

Gruppo 24 ORE Formazione e Eventi  
Milano - via Monte Rosa, 91  
Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c  
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008





(continua da pag. 2) Gen Re è storicamente più vicina a questo tipo di compagnie, anche in virtù del nostro business diretto, e credo che, continuando comunque a lavorare con tutti, la crescita maggiore possa arrivare da questo spicchio di mercato.

### Come valuta il mercato della riassicurazione in Italia?

Io vengo in Italia circa ogni due anni e sono rimasto davvero impressionato, quest'anno, dai cambiamenti che il mercato e gli operatori hanno attuato e stanno attuando. Penso che la cultura del rischio sia più sviluppata e che le politiche di sottoscrizione delle cedenti siano divenute molto più accurate. Lo si vede soprattutto nei sempre più alti livelli di *retention* delle compagnie italiane: le imprese sembrano essere molto più avanzate di pochi anni fa. Ecco perché pensiamo che gli assicuratori italiani possano essere degli ottimi partner, proprio per l'accuratezza che stanno dimostrando nella sottoscrizione dei rischi. Da questo punto di vista il mercato è più maturo.

**Fabrizio Aurilia**



RISK MANAGEMENT

## Bertani chiede la deducibilità delle polizze

**La chiave è puntare sulla semiobbligatorietà delle catastrofali, affiancandole a quelle sugli incendi. Occorre, poi, una politica di delocalizzazione dei fabbricati, costruiti nelle zone rosse, facendo ricorso all'aumento della leva fiscale**

“È ormai drammaticamente evidente – interviene **Adolfo Bertani**, presidente di **Cineas**, in merito alla bozza del ddl recante la *Disciplina dell'assicurazione degli immobili a copertura dei rischi derivanti da calamità naturali*, presentato in Senato – che l'attuale sistema di welfare state, in cui lo Stato è l'unico assicuratore, senza peraltro incassare i premi, non può più reggere”.

I tempi sono quindi maturi per il passaggio a un sistema di *welfare community*, che preveda la compresenza del pubblico e del privato: secondo una recente indagine del Cineas, effettuata nei confronti delle popolazioni che avevano subito una calamità naturale, per il 75% del campione, l'attuale sistema non funziona e un sistema misto è ritenuto migliorativo per il 65% degli intervistati; il 54% risulta propenso a una polizza contro i rischi da calamità naturale, percentuale che sale al 72%, se l'importo fosse deducibile dalle tasse.

“La proposta – spiega Bertani – prevede una polizza onnicomprensiva di tutti i rischi legati alle calamità naturali (sismi, idrogeologico, frane, tempeste/uragani), che vada ad affiancarsi alla polizza incendi, in un regime di semi obbligatorietà, una polizza che, negli altri Paesi europei, è già molto diffusa (98%), mentre in Italia si assesta intorno al 35%”.

La soluzione a questo tipo di problematica deve, però, prevedere un processo per gradi con uno sforzo da parte dello Stato nel fare cultura sul tema della prevenzione. “Molto apprezzabile la recente campagna del governo, dal titolo *#italiasicura*, nell'ottica della condivisione delle informazioni sulla sicurezza del Paese, con riferimento all'idrogeologico, alle infrastrutture idriche e all'edilizia scolastica. A ulteriore sostegno, si propone la trasformazione della **Fondazione Ania** sulla prevenzione stradale in una fondazione sulla prevenzione di tutti i rischi.

Oltre alla semiobbligatorietà della polizza – conclude Bertani – la futura legge dovrebbe contenere un piano quinquennale, attraverso il quale gli enti locali (Comuni, Regioni) possano individuare tutti quei fabbricati costruiti nelle zone a rischio (cosiddette *zone rosse*) e, facendo leva sull'aumento dell'imposizione fiscale, rendere via via meno vantaggioso risiedere in queste zone. Contemporaneamente, per incentivare la sottoscrizione di tali polizze, bisognerebbe azzerare l'imponibilità fiscale del premio (attualmente al 22,25%)”.

**Laura Servidio**



## EVENTI

### Assiteca cerca l'eccellenza nell'export

La quinta edizione del Premio Assiteca "La gestione del rischio nelle Imprese italiane" ha approfondito quest'anno il tema delle esportazioni. Appuntamento il 2 dicembre, per dibattere l'argomento e scegliere le aziende vincitrici per il 2014



Ben 213 le imprese che quest'anno hanno partecipato al *Premio Assiteca* - basato sul progetto di ricerca a cura di **Sda Bocconi School of Management** - che quest'anno si è posto l'obiettivo di identificare gli *Export Champion*: quelle imprese italiane, grandi e piccole che, in questi anni di crisi, sono riuscite a crescere sviluppando la propria attività sui mercati esteri, spesso in aree geografiche complesse, fronteggiando i rischi che questa attività comporta.

Organizzato in collaborazione con *L'Impresa - Gruppo 24Ore*, il convegno sarà anche l'occasione per fare il punto sulle strategie da adottare per fare export con successo, per conoscere i risultati dell'indagine svolta da Sda Bocconi e votare le aziende vincitrici, che saranno premiate al termine del convegno.

Dopo la fase di analisi dei questionari e della documentazione inviata dalle aziende partecipanti il Comitato tecnico scientifico - di cui è membro anche **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di **Insurance Connect** - ha selezionato le sei imprese finaliste che, il prossimo 2 dicembre, a Milano, racconteranno la loro esperienza nel corso del convegno *Eccellenze nell'export*.

L.S.

## PRODOTTI

### Il futuro è nella meccanica

Da qui sta ripartendo l'economia italiana sui mercati internazionali. E a questo comparto Atradius ha dedicato *Modula Mech*, la nuova polizza assicurativa per la gestione del rischio di credito



Inversione di tendenza per il settore della meccanica nel 2014, con ripresa delle esportazioni e della domanda domestica. Per andare incontro a questo settore in crescita, **Atradius** - specializzata nell'assicurazione del credito, servizi di recupero crediti e cauzioni - ha lanciato, sul mercato italiano, un nuovo strumento assicurativo, *Modula Mech*, che consente di tutelarsi dal rischio di mancato pagamento e prevede una copertura assicurativa fino al 90% per

le vendite destinate all'export o al mercato domestico.

Proprio l'export sembra essere il traino più efficace, con Cina, Germania, Usa, Russia e Francia tra i principali mercati di riferimento: ben il 76% della quota prodotta, nel 2013, è stata rivolta all'export e, il 2014, sta confermando il buon trend, con una crescita del 6% delle esportazioni (rispetto all'ultimo trimestre dello scorso anno) e con una, seppur lieve, ripresa della domanda domestica.

"L'evoluzione dei mercati internazionali - conferma **Massimo Mancini**, country manager di Atradius per l'Italia - ha disegnato nuovi scenari commerciali per le imprese del settore che vedono aumentare parallelamente alle opportunità di crescita i rischi collegati al mancato pagamento. Per questo, occorre offrire un sostegno efficace alle aziende di un comparto che risulta strategico per il nostro Paese, al fine di contenere il pregiudizio derivante dall'inadempienza dei debitori e agevolare una gestione strategica del portafoglio crediti per lo sviluppo del business in sicurezza".

Modulare e adattabile a tutte le tipologie di aziende, la nuova soluzione prevede la copertura degli ordini in corso e degli importi trattenuti in garanzia dal cliente per la corretta esecuzione del contratto, la copertura del rischio pre-credito e dei contratti vincolanti, nonché la copertura delle vendite di utensili accessori alla produzione.

La polizza, che prevede il rimborso integrale dei costi sostenuti per le azioni di recupero gestite da Atradius senza costi diretti, si integra con una serie di servizi a valore aggiunto: il sistema on line per la gestione dei limiti di credito, collegato a una banca dati con oltre 100 milioni di imprese a livello mondiale, il servizio di *buyer rating*, che fotografa un'istantanea dell'affidabilità del portafoglio crediti dell'assicurato, sulla base dei rating attribuiti dagli analisti dei rischi e la valutazione della clientela offerta gratuitamente da Atradius in fase di trattativa.

L.S.

## 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 02.36768000 [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 21 novembre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577