





MERCATO

VENERDÌ 27 GIUGNO 2014 N. 541

PRIMO PIANO

È uscito Insurance Magazine

È uscito in edicola lunedì scorso, 23 giugno, il nuovo numero di Insurance Magazine. La rivista, edita da Insurance Connect e allegata al Sole 24 Ore, è l'unico periodico del mondo assicurativo rivolto ai consumatori, alle aziende e ai professionisti, che parla con un linguaggio chiaro di argomenti specialistici che abbracciano tutti i settori della gestione del rischio. Il numero di questo mese è dedicato al tema della previdenza complementare: un capitolo da approfondire, ma spesso trascurato. Il messaggio da lanciare è che pensarci prima conviene: integrare la pensione pubblica non è più un optional, ma una necessità. Spazio quindi agli esperti del settore e ai protagonisti del mercato, per sensibilizzare la maggioranza di cittadini che ancora ignora l'importanza del welfare privato. All'interno, insieme alle news, agli approfondimenti, e ai case study sui rischi vecchi e nuovi, (ambientale e reputazionale), anche un focus sulla fiscalità del settore vita, con i consigli dei commercialisti per un investimento responsabile.

Per non perdere nessun numero di Insurance Magazine invia una mail ad abbonamenti@ insuranceconnect.it, oppure un fax al numero 02.36768004, o collegati a questo link e compila il form di sottoscrizione.

Tre banchi di prova per l'Ivass

Vigilanza, Rc auto e governance. Queste i punti all'ordine del giorno dell'Istituto, evidenziati dal suo presidente nella relazione annuale presentata, ieri, a Roma

"La transizione è compiuta". Con queste parole ha aperto la relazione annuale dell'Ivass, il suo presidente, Salvatore Rossi, che ieri, nella sede della Banca d'Italia, ha evidenziato i tre banchi di prova su cui l'Istituto è chiamato a governare: "l'azione di vigilanza, dalle regole alla supervisione, la vexata quaestio della copertura assicurativa della responsabilità civile nella conduzione di auto e motoveicoli; infine, l'istituto stesso e la sua organizzazione".

Lo scenario macro nel quale si iscrive l'azione del regolatore presenta aspetti positivi: nel 2013, il mercato assicurativo italiano si è comportato meglio della media europea: +13% (contro l'1% circa) la raccolta, a fronte di una flessione del 5% dell'anno precedente. "In sintonia con quanto avvenuto in Europa – ha sottolineato Rossi – si sono nettamente divaricati gli andamenti dei due rami tradizionali,



Salvatore Rossi, presidente Ivass

vita e danni: +22%, il primo, -5%, il secondo e gli utili dell'intera industria assicurativa italiana hanno superato i 5 miliardi, in linea con il 2012. La raccolta premi su polizze previdenziali (Pip) è cresciuta ancora, del 33% e il comparto Rc auto ha fatto segnare una contrazione record (-8%), anche a causa del perdurare della crisi".

LE ASSICURAZIONI E IL FINANZIAMENTO DELL'ECONOMIA

All'attenzione degli organismi internazionali e delle autorità nazionali, c'è il tema del finanziamento dell'economia, in particolare a medio-lungo termine. "Le compagnie assicurative europee hanno

investimenti in essere per circa 8.000 miliardi di euro, quelle italiane per 560 miliardi. In particolare, alle assicurazioni – sottolinea Rossi – si chiede ora di giocare una partita più attiva. L'Ivass è intervenuta per estendere le possibilità di finanziamento dell'economia da parte delle compagnie: a fine gennaio, è stata ampliata la possibilità di investire in strumenti come *minibonds* e attività cartolarizzate e, due settimane fa, sono state poste in pubblica consultazione nuove norme volte ad ampliare le possibilità d'impiego dei fondi, anche in strumenti concepiti per convogliare risorse verso piccole e medie imprese. L'atteggiamento delle compagnie, in materia di investimenti non tradizionali dei loro attivi è, però, ancora molto cauto".

CAMBIA LA VIGILANZA

Il primo banco di prova dell'Ivass riguarda la vigilanza. Con l'adozione della direttiva **Omnibus 2**, è iniziato il passaggio a **Solvency II**, che entrerà in vigore il 1 gennaio 2016. Dopo un negoziato convulso, l'Italia ha ottenuto di definire un *volatility adjustment* che correggesse il tasso di sconto utilizzato per valutare le riserve tecniche, al fine di tener conto di aumenti anomali degli *spread*. "Con Solvency II – afferma il presidente – aumenterà l'efficacia della vigilanza. *(continua a pag.2)*



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







VENERDÌ 27 GIUGNO 2014 N. 541



(continua da pag. 1) Saranno disponibili indicatori del rischio implicito in ogni voce dell'attivo e del passivo dell'impresa, e standard di governance più robusti. I profili di rischio saranno più trasparenti. Ora dobbiamo tutti, imprese e supervisori, rendere più spedita la nostra preparazione al nuovo regime".

Sempre in tema di vigilanza, l'Ivass si è dotato di una *Guida all'attività di vigilanza* ispirata al principio di armonizzazione. "Sono stati adottati nuovi criteri per le ispezioni e, dall'avvio dell'Istituto, ne sono state portate a termine 26, di cui nove presso grandi imprese, altre quattro sono in corso. Quelle concluse hanno dato luogo, in 13 casi, a giudizi sintetici collocati nell'area non favorevole, anche se i problemi riscontrati attenevano prevalentemente a carenze, non di solvibilità, ma di governo aziendale; in sei casi, è stato sollecitato un ribilanciamento dei poteri e un sistema di deleghe che ne escluda l'eccessiva concentrazione in capo a singoli soggetti".

NEL MIRINO LE POLIZZE LEGATE AI MUTUI

Un'importante fonte di orientamento della vigilanza continua a essere rappresentata dai reclami dei consumatori: 27mila, nel 2013 (-15%); i tempi di chiusura delle istruttorie sono stati ridotti da 120 a 90 giorni al massimo e il *contact center* ha ricevuto 100mila chiamate (con tempi di risposta di 14 secondi e tre minuti e mezzo dedicati a ciascun utente): "Le polizze legate ai mutui sono state fonte di numerosi esposti, a seguito dei quali sono emerse carenze di trasparenza e correttezza. L'Ivass ha inviato una lettera di richiamo al mercato e una seconda lettera sta per essere spedita per meglio precisare gli interventi correttivi richiesti". Inoltre, l'Istituto ha condotto un'azione di vigilanza, anche ispettiva, sulla distribuzione in Italia, in regime di *Lps* (Libera prestazione di servizi) di polizze da parte di imprese assicurative estere. "Un'area critica è quella delle imprese formalmente stabilite all'estero, ma spesso riconducibili a soggetti italiani, che collocano polizze attraverso intermediari locali. È un mondo a volte oscuro, di disordine amministrativo e contabile, nei confronti del quale l'Ivass non avrà alcuna tolleranza".

RC AUTO: PREZZI E FRODI

Il secondo banco di prova per l'Istituto riguarda l'Rc auto. In particolare, lo sforzo è stato concentrato nel tentativo di risolvere il formidabile deficit di informazioni che connota i prezzi effettivi che si formano sul mercato e le frodi perpetrate ai danni delle compagnie, attraverso un'indagine trimestrale campionaria (Iper) di due milioni di targhe sui premi effettivi Rc auto (realizzata in collaborazione con tutte le compagnie e l'Ania, ma progettata, organizzata e gestita dall'Ivass), e un progetto per la creazione di una banca dati integrata antifrode (Aia). "Se si riesce ad abbattere l'asimmetria informativa tra assicuratori ed assicurati in materia di frodi, che innalza il prezzo medio sul mercato incoraggiando *ipso facto* comportamenti impropri, il secondo passo sarà accertarsi che i conseguenti risparmi di costo siano tramutati dalle compagnie in riduzioni dei prezzi effettivi per il consumatore".

Dai dati al primo trimestre dell'anno emerge che la media semplice dei premi è di 500 euro, la mediana di 450, solo il 5% degli assicurati paga un premio paragonabile a quello medio europeo di 250 euro; nel primo trimestre del 2014, il prezzo effettivo medio e

quello mediano sono scesi rispettivamente del 3,8 e del 3,4% rispetto al quarto trimestre 2013. "A livello aggregato – sottolinea Rossi – i primi cinque gruppi detengono il 70% del mercato, mentre, nel settore del credito, le prime cinque banche detengono meno della metà della raccolta."

Sulla lotta alle frodi, il progetto Aia ha interconnesso finora cinque banche dati (dalla Motorizzazione civile all'Ania) e sta proseguendo il suo cammino. "Entro l'anno saranno interconnessi altri archivi rilevanti ed entro il 2015 l'opera sarà compiuta. L'obiettivo è ricavare un numero per ogni sinistro denunciato, che esprima la probabilità di frode".

CAMBIA L'IVASS

Terzo banco di prova, la *governance*. "In questi primi diciotto mesi di attività la *governance* dell'Ivass, che fa perno sul *Direttorio integrato* e sul *Consiglio*, ha ben funzionato. L'Istituto conta oggi 349 persone, contro le 355 al momento della cessazione dell'**Isvap**. Nel 2013, è stato ottenuto un risparmio netto di 1,3 milioni di euro, che sale a 2,7 milioni considerando anche la necessità di far fronte ai gravosi impegni non previsti, come quelli connessi alla riforma *Card* e all'archivio *Aia*. L'Istituto sta facendo la sua *spending review*. I risparmi maggiori si stanno conseguendo, ed è importante sottolineare che i tagli di spese vanno a beneficio dei soggetti vigilati. Quei tagli – conclude Rossi – rientrano nello sforzo generale di aumento dell'efficienza e di contenimento delle spese che tutti i soggetti di natura pubblica sono oggi chiamati a fare e a mostrare".



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

Laura Servidio







RISK MANAGEMENT

VENERDÌ 27 GIUGNO 2014 N. 541

INTERMEDIARI

Reputazione, un patrimonio inestimabile

Scelte sbagliate, comportamenti scorretti, errori involontari. Anche una banalità, complice la potenza del web e dei media, può danneggiare un'azienda

Anapa, bene la linea politica dei vertici

L'associazione degli agenti rilancia i tavoli con l'Ania e con le organizzazioni sindacali dei dipendenti

Gli organi direttivi di **Anapa** (Giunta esecutiva nazionale, Coordinamento dei gruppi agenti e Consiglio direttivo dei 20 presidenti regionali) hanno approvato la relazione del Collegio dei revisori che parla di un'associazione finanziariamente solida. A questo si somma il numero di iscritti che, secondo quanto comunicato da una nota di Anapa, cresce a ritmi sostenuti: "il risultato – si legge – inciderà positivamente sui risultati contabili dell'anno corrente".

Ma al centro della riunione che si è svolta mercoledì 25 giugno, a Bologna, ci sono stati soprattutto i temi più caldi per l'intermediazione agenziale in questo momento: dall'istituzione di **Oria**, il nuovo organismo che vigilerà sugli intermediari assicurativi, passando per gli esiti dell'indagine **Antitrust**, che ha visto l'accettazione degli impegni delle compagnie, fino alla necessaria ripresa della trattativa con l'**Ania** per il rinnovo dell'accordo nazionale impresa-agenti e il progetto di risanamento del **Fondo pensione agenti**.

Per quel che riguarda quest'ultimo punto, "il Consiglio direttivo stigmatizza fortemente l'attuale stato di immobilismo delle parti e richiede, con fermezza e con urgenza, la convocazione di entrambi i tavoli di confronto".

Al dibattito seguito alla presentazione della relazione della Giunta esecutiva nazionale è stato posto l'accento in particolare sull'argomento del rinnovo del contratto nazionale dei dipendenti di agenzia.

In questo caso il Consiglio direttivo dell'associazione presieduta da **Vincenzo Cirasola** ha approvato il lavoro svolto dalla Commissione tecnica sull'argomento, presieduta dal vice presidente vicario, **Alessandro Lazzaro**, insieme a intermediari rappresentanti di Unapass. Il documento, "considerato sostanzialmente esaustivo e conclusivo", era stato già consegnato ai rappresentanti del-

Alessandro Lazzaro, vice presidente Anapa

le organizzazioni sindacali dei dipendenti nello scorso incontro del 12 giugno. "Gli organi direttivi di Anapa – conclude la nota – hanno ribadito che i dipendenti rappresentano una fondamentale risorsa per le agenzie" e quindi sono "meritevoli di rispetto analogamente al rispetto che gli agenti pretendono dalle loro mandanti".

Fabrizio Aurilia



La reputazione sta diventando un tema sempre più ricorrente per le aziende; questa crescente importanza deriva da numerosi fenomeni.

Primo tra tutti, una maggiore attenzione da parte degli *stakeholder* al comportamento dell'impresa, derivante da una ormai affermata consapevolezza dell'importanza del proprio ruolo, che li porta a "chiedere conto" all'im-

presa delle sue decisioni e azioni.

Il web ha inoltre accresciuto enormemente le potenzialità di accesso alle informazioni; questo genera due fenomeni determinanti per la reputazione: da un lato i singoli possono far sentire molto facilmente la propria voce, dall'altro la rete funge da amplificatore esponenziale.

Il rischio di errore

La storia recente ha dimostrato che la reputazione può essere determinante per la sopravvivenza di un'impresa.

Jerome Kerviel, giovane trader nel settore arbitraggio di Société Générale, è balzato agli onori della cronaca nel 2008 quando la banca aveva annunciato di aver scoperto un ammanco di diversi miliardi di euro provocato da iniziative speculative non autorizzate. Tali iniziative erano state realizzate, senza autorizzazioni, dal giovane trader che era riuscito a eludere tutte le protezioni dei sistemi informatici. Dopo lo scoppio dello scandalo sono emersi molti dubbi su come il trader abbia potuto eludere sistematicamente la rete di controlli e il titolo è crollato del 23%.

Questo esempio evidenzia come il rischio reputazionale sia in grado di amplificare enormemente le perdite derivanti da un errore: la dichiarazione dell'amministratore delegato, così come il comportamento scorretto di un operatore della rete di vendita, può avere effetti importanti in termini di rischio reputazionale.

(continua a pag.4)







VENERDÌ 27 GIUGNO 2014 N. 541

(continua da pag.3)

Dal comportamento all'affidabilità del brand

Oltre a prevenire eventuali crisi reputazionali, una corretta gestione della reputazione aiuta le aziende a rispondere meglio alle aspettative dei suoi stakeholder: godere di una buona reputazione diventa quindi fattore di vantaggio competitivo.

Un'indagine condotta in Gran Bretagna mostra che il 58% dei consumatori è disposto a pagare un prezzo più alto per acquistare i prodotti dell'impresa che, secondo loro, ha la migliore reputazione, anche se possono acquistare altri prodotti più economici con le stesse caratteristiche qualitative; di questi, il 43% è disposto a pagare fino al 5% in più, circa un terzo (29%) è disposto a pagare tra il 6 e il 10% in più e il restante 16% può arrivare a pagare un premium superiore al 10%.

Una buona reputazione genera inoltre il passaparola: al crescere della reputazione cresce la propensione a *consigliare* un'impresa. Alimentare la conversazione positiva sull'impresa (sul web) è una potente leva di marketing.

Una recente indagine di **Trivago**, analizzando l'impatto economico delle recensioni sul web, ha dimostrato che avere un'ottima reputazione porta i gestori degli hotel ad aumentare i prezzi rispetto alla concorrenza, fino anche a raddoppiarli.

La forza del passaparola

La reputazione può anche diventare una *rete di sicurezza*: se l'impresa gode di una buona reputazione, anche quando commette errori, gli stakeholder fanno resistenza a cambiare il proprio giudizio reputazionale positivo.

La reputazione deriva dalla qualità delle relazioni che l'impresa instaura con i propri stakeholder e dall'esperienza che gli stessi hanno fatto nel relazionarsi con l'impresa. Tale esperienza può essere diretta o mediata da altri soggetti (*media*, passaparola); ciò rende la reputazione ancora più difficile da controllare e gestire.

Indagini recenti dimostrano che l'85% degli intervistati tende a consigliare (sconsigliare) ad amici e parenti un prodotto/servizio se ne è soddisfatto (deluso), il 18% lo fa attraverso internet, il 27%



legge opinioni di altri consumatori sui prodotti/servizi di suo interesse in rete, al 15% è capitato di non comprare un prodotto dopo aver letto un giudizio negativo sul web, al 14% è capitato il contrario.

Un modello di riferimento per la gestione del rischio

L'esperienza di **Scs Consulting** dimostra che, per una corretta gestione del rischio



reputazionale, risulta fondamentale ascoltare e interiorizzare la voce dei propri stakeholder, i quali costituiscono una delle principali fonti di generazione della reputazione stessa

Questi da un lato nutrono delle aspettative nei confronti dell'impresa e dall'altro giudicano se l'impresa sia riuscita o meno, mediante le proprie azioni, a soddisfare queste aspettative.

Le aspettative che ogni stakeholder esprime derivano da fattori esterni che influiscono sulla sua sensibilità, ma sono tanto più alte quanto più l'impresa fa promesse esplicite e punta a posizionarsi chiaramente sul mercato, ad esempio come impresa *responsabile* o *innovativa*.

Ascoltare gli stakeholder per gestire la reputazione significa, quindi, da un lato individuare quali sono gli aspetti che questi considerano nel giudicare l'impresa, dall'altro valutare come questi giudicano l'operato dell'impresa su tali aspetti.

È importante considerare che gli stakeholder non sono tutti uguali: ognuno di loro ha interessi e aspettative diversi, adotta criteri di giudizio propri e accede a informazioni diverse; le percezioni sono inoltre molto variabili nel tempo.

L'analisi incrociata di aspettative e soddisfazione consente di individuare eventuali ambiti che sono importanti ma la cui risposta aziendale è dichiarata insoddisfacente, quindi critica dal punto di vista reputazionale.

Quantificare il livello di soddisfazione

L'analisi può essere ulteriormente approfondita analizzando, all'interno dell'impresa, i reali sforzi che la stessa sta facendo sugli ambiti ritenuti prioritari. Incrociando la soddisfazione degli stakeholder con la vista interna all'impresa è possibile comprendere da cosa sia effettivamente determinato un certo livello di soddisfazione/insoddisfazione: "l'azienda sta rispondendo adeguatamente alle aspettative?", "l'azienda sta comunicando nel modo giusto i suoi impegni?", "l'azienda sta illudendo i suoi stakeholder?".

Tale analisi consente quindi di avviare una riflessione interna all'impresa sulle più opportune azioni da mettere in atto per eliminare eventuali disallineamenti o per gestirli in modo consapevole.

Alessia Concetti,

project leader di Scs Consulting

Insurance Daily