

PRIMO PIANO

Greco chiede più riforme

Mario Greco dice di essere preparato ad affrontare un contesto di bassi tassi di interesse fino al 2018. Lo dice in risposta al Fondo monetario internazionale che aveva messo in guardia le assicurazioni europee sulla sostenibilità del loro modello di business proprio a causa dei rendimenti ai minimi. Il group ceo di Generali ha parlato in un'intervista al Financial Times, rivendicando tutti i cambiamenti del Leone sotto la sua gestione. "Abbiamo cambiato marcia - ha detto Greco -; ci concentriamo su strategie basate sul valore, con l'obiettivo di remunerare gli azionisti e aumentare il valore della società sopra la media di mercato: una cosa completamente nuova". Agli analisti che gli rimproverano i 50 miliardi di euro in titoli di Stato italiani in portafoglio, Greco risponde che: "l'Italia è uno dei primi 10 Paesi al mondo per Pil. È un Paese che sta crescendo. Noi facciamo profitti in Italia e abbiamo una consistente quota di mercato. È un problema? È un errore? È qualcosa di cui dobbiamo pentirci? Io non credo". Piuttosto ciò che chiede Greco al Governo italiano, ma anche all'Europa, sono più riforme. "Tuttavia - ha concluso - il Governo sta agendo per supportare le aziende: sento che le imprese stanno cominciando ad avere l'appoggio di tutto il Paese. È una semplice cosa ma importante".

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Riequilibrare Fpa, la strada è ancora in salita

Mentre vengono tagliate (temporaneamente) del 40% le pensioni, cresce l'attesa per la riunione tra il commissario Covip e le parti sociali, il 10 settembre, quando saranno resi noti i numeri del piano proposto da Ermanno Martinetto. Claudio Demozzi a Insurance Daily: no alla trasformazione del fondo, troppi aspetti tecnico-giuridici sono stati finora sottovalutati

Gli agenti hanno appreso nei giorni scorsi di una nuova tegola caduta sulle loro teste, ancora una volta dovuta alla difficile situazione in cui versa il (commissariato) *Fondo pensione agenti*. La **Covip** ha annunciato che provvederà a tagliare del 40% gli emolumenti degli iscritti. Il provvedimento, che comunque è temporaneo, è stato adottato in via cautelare fino all'approvazione del piano di riequilibrio. La decorrenza dei tagli avverrà a partire dalla prossima rata di settembre-ottobre, come stabilito dal commissario **Ermanno Martinetto**. A lui è stato affidato il non facile compito di riequilibrare il fondo, che presenta un disavanzo prospettivo di 582 milioni di euro (pari al 43% del patrimonio). Martinetto, lo scorso 23 luglio, aveva incontrato le parti sociali per presentare la sua proposta di salvataggio che prevede, tra l'altro, l'accorpamento del valore di trasferimento derivante dalla gestione ordinaria in capo a ciascun aderente attivo con quello della gestione integrativa, ma anche un contributo di riequilibrio da ottenere con il taglio delle pensioni già erogate. La riunione tra il commissario e le parti sociali è stata aggiornata al 10 settembre: in quella data dovrebbero anche essere effettuate le valutazioni relative ai numeri dell'operazione.



Claudio Demozzi, presidente di Sna

TRASFORMARE LA NATURA DEL FONDO

Chi ha già presentato le proprie osservazioni è il **Sindacato nazionale agenti** che in un documento di tre pagine rileva alcune contraddizioni. Secondo lo Sna, Martinetto aveva, in una riunione di giugno, "confermato che qualsiasi intervento sulle prestazioni pensionistiche e qualsiasi trasformazione del regime del fondo necessita del preventivo assenso degli iscritti al fondo", mentre ora, secondo lo Sna, si osserva "un cambiamento di orientamento" del commissario "sulla tematica della trasformazione del regime del fondo a contribuzione definita". In definitiva, lo Sna rigetta "la teoria per la quale si trasforma il fondo per risanarlo". (continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su FACEBOOK

Seguici sulla pagina cliccando qui





(continua da pag. 1)

GLI ASPETTI TECNICO-GIURIDICI

Su questi aspetti, parlando a *Insurance Daily*, il presidente di Sna, **Claudio Demozzi**, ha precisato che “le osservazioni sono maturate dopo aver consultato i maggiori esperti del settore e dopo aver interpellato, tra gli altri, un docente tra i massimi esperti europei in materia di fondi pensione. Il documento, depositato anche presso la Covip, è pubblico e consultabile da chiunque”. Oltre alle osservazioni, spiega Demozzi, “abbiamo allegato del materiale di stampa riguardante notizie di casi occorsi nel recente passato, e relativo alla trasformazione del regime di alcuni fondi pensione che sono stati oggetto di cause legali promosse da alcuni iscritti penalizzati, a cui è stata data ragione”. Secondo il presidente di Sna, ci sono diversi aspetti tecnico-giuridici della vicenda “che sono stati forse molto sottovalutati o valutati con superficialità dalle altre parti in causa. Non da Sna, che invece ha sempre richiamato l’attenzione su questo fronte. Non si tratta certo di aspetti irrilevanti – aggiunge – visto che parliamo di diritti acquisiti e di decine e decine di milioni di euro di contribuenti, che in buona fede hanno sottoscritto patti contrattuali con il fondo pensione nel corso dei decenni”.

In attesa di sapere quale sarà la risposta del commissario, lo Sna attende di conoscere anche le cifre dettagliate del piano del commissario “che, come noi abbiamo sottolineato, non contiene numeri, ma solo dichiarazioni di principio. Bisogna capire quali conseguenze dirette avrà sui trattamenti pensionistici – sottolinea Demozzi – perché ancora non si sa”.

I TANTI FRONTI APERTI PER GLI AGENTI

Oltre al futuro di Fonage, lo Sna individua diversi altri fronti su cui il sindacato intende vigilare. A partire dal trattamento economico degli agenti. “Le tabelle provvigionali sono obsolete e vanno riviste in ottica migliorativa come avviene in ogni settore quando ci sono i margini per poterlo fare”, spiega Demozzi, ricordando che “il settore assicurativo è tornato ad andare bene, ed è in salute”.

Oltre a questo “c’è il confronto con l’Ania su varie tematiche”, prima tra tutte il ddl *Concorrenza*, ma resta anche da capire “quale sarà l’impatto che porterà la dematerializzazione dell’attestato di rischio e del contrassegno. Lo Sna – dice Demozzi – è presente su tutte queste questioni e non sottovaluta nessun aspetto. Ci siamo e facciamo sentire la nostra voce in tutti gli ambiti. Vorrei sottolineare – aggiunge – che l’associazionismo non è affatto morto, ma è vivo e più forte che mai. I numeri ci danno ragione. Abbiamo raggiunto quote di iscritti che da anni non si raggiungevano in Sna, e posso dire che abbiamo registrato quasi 1000 iscritti in più rispetto allo scorso anno”.

Beniamino Musto

DALLE AZIENDE

C Consulting: un solution provider “diverso”

Riassicurazione, una nicchia di mercato particolare

Aldo Capurro, fondatore e socio di riferimento di **CC**, nel 2000 decise di mettere a frutto le sue conoscenze IT assicurative/riassicurative pluridecennali. In particolare, con alcuni partner, avviò lo sviluppo di un sistema (*XLayers*) per la gestione, il controllo e la certificazione della riassicurazione passiva, e ottenne i primi clienti già entro i due anni seguenti.

Mentre i riassicuratori professionali avevano già risolto variamente le loro esigenze IT, la maggior parte delle compagnie cedenti gestiva questo delicato processo manualmente, con l’ausilio di *MS-Excel*. Eppure è innegabile che gli effetti della riassicurazione sul conto economico e sulla solvibilità delle compagnie possono essere molto importanti. Il fatto che **C Consulting**, ad oggi, conti più di 50 compagnie clienti significa che i top manager di queste imprese lo hanno ben compreso.



RISK MANAGEMENT

Tianjin, un danno incalcolabile

Continua a crescere il bilancio del gravissimo incidente occorso ad agosto in Cina. Il costo assicurativo del disastro potrebbe essere assai più significativo di quanto si pensasse

L'esplosione che nella notte tra il 12 ed il 13 agosto ha devastato Tianjin, uno dei principali porti cinesi, causando un numero ancora imprecisato di vittime e ferendo diverse centinaia di persone, potrebbe rappresentare uno dei più gravi eventi catastrofali della storia, anche dal punto di vista assicurativo. L'agenzia di rating **Fitch** ha infatti calcolato che i danni assicurati potrebbero superare il miliardo e mezzo di dollari, mentre le previsioni di **Guy Carpenter** si attestano addirittura fino a oltre tre miliardi di dollari (*Inside Fac, 4th Sept. 2015: Overall Tianjin losses could reach \$3.25bn*).

L'elevato tasso di penetrazione assicurativa in quest'area, di vitale importanza per l'economia locale, potrebbe dunque fare di questo evento una delle catastrofi più costose degli ultimi anni, per il settore assicurativo cinese.

Secondo informazioni fornite dalla *China Insurance Regulatory Commission*, l'ammontare dei premi non-vita nella zona di Tianjin avrebbe raggiunto 1,7 miliardi di dollari nel 2014. Pertanto, se le attuali stime fossero confermate, questo evento da solo comporterebbe una perdita pari o superiore all'88%, sul totale dei premi incassati.

Secondo le Autorità di Tianjin la prima esplosione sarebbe avvenuta in un magazzino gestito dalla Rui Hai International Logistics Co. Ltd., società logistica specializzata nella gestione di merci pericolose. Il magazzino sarebbe stato progettato per stoccare sostanze chimiche nocive, tra cui il cianuro di sodio (classificato come "estremamente dannoso"), il nitrato di sodio e il nitrato di potassio, entrambi altamente esplosivi.

Sembra che l'azienda avesse evidenziato problemi di sicurezza in seguito a un controllo effettuato due anni fa dalla *Tianjin Maritime Safety Administration* e sarà pertanto oggetto di scrupolose indagini, insieme ai proprietari delle merci stoccate, per accertare se queste ultime siano state prodotte, dichiarate e conservate correttamente.

In prima linea, dunque, opereranno le rispettive polizze Rc Prodotti e Rcto, ma data l'enorme entità dei danni è assai improbabile che queste coperture siano sufficienti a rispondere delle perdite complessive.

Si cercherà quindi ristoro ovunque sia possibile, ed è presumibile che vengano coinvolte altre linee di business. Prime fra tutte le assicurazioni *property* e *trasporti*.

Nel 2014 Tianjin era il terzo più grande e importante porto in Cina, e il quarto a livello mondiale per la quantità delle merci gestite. È facile pensare che siano particolarmente ingenti i danni alle attrezzature dei terminal e quelli conseguenti, da interruzione d'esercizio.

I servizi fotografici e televisivi mostrano migliaia di containers distrutti o danneggiati: non è chiaro se fossero vuoti o carichi di merci,



ma il solo ammontare assicurato per il loro valore intrinseco, per lo più tramite Tt Club, sarà considerevole. Il Club sta ancora esaminando la propria esposizione, ma dato il grande numero di società di navigazione coinvolte nell'incidente, è altamente probabile che vi siano problemi di cumulo delle somme assicurate.

Anche per quanto attiene alle assicurazioni *merci* non è ancora dato di conoscere l'ammontare dei beni coinvolti, ma sembra che almeno 2.700 auto stoccate nella zona dell'incidente risulterebbero danneggiate. Tra esse molte Renault, Toyota, Volkswagen e Land Rover. Si parla addirittura di oltre 4.000 Hyundai, per un valore complessivo di quasi 130 milioni di dollari.

285 compagnie tra le *Fortune Global 500*, come **Motorola, Samsung, Nestlé, Honeywell, Coca-Cola, Bridgestone, Lafarge** e **Glaxo-SmithKline** possiedono uffici e stabilimenti a Tianjin, il che fa pensare che intere catene di approvvigionamento possano essere gravemente danneggiate dall'inaccessibilità di questi impianti, se colpiti dall'esplosione.

Gli assicuratori più attivi nella regione sono **Picc, Ping An, China Pacific, China Continent, Sunshine Property** e **Taiping General Insurance**, che rappresentano oltre il 77% del settore danni, ma non è da sottovalutare la valenza internazionale dell'evento, giacché Fitch stima che almeno il 15% del portafoglio danni in questa regione sia ceduto al mercato riassicurativo globale, soprattutto a Londra.

Anche i settori *vita* e *infurtuni* potrebbero essere gravemente coinvolti, giacché ciascuna delle vittime è coperta, oltre che dalle polizze assicurative acquistate privatamente, anche da un piano di assicurazione infurtuni sostenuto dal governo, che prevede un risarcimento compreso tra 20 mila e 35 mila yuan (equivalenti a circa 3.100 - 5.500 dollari), a seconda delle lesioni subite, e un indennizzo di 50 mila yuan (7.800 dollari) in caso di decesso.

Cinzia Altomare

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

Convegno

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT***

Iscriviti su www.insurancetrade.it

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman Maria Rosa Alaggio, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 09.50 - **Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa**
a cura di *Scs Consulting*

09.50 - 10.10 - **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 - **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghilosso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 - **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 13.00 - **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Cappelletto, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 - **Q&A**

13.15 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **Strategie e nuovi prodotti per l'intermediario di domani**
Intervento a cura di Aec

14.20 - 14.30 - **Video di Aviva Italia**

14.30 - 14.50 - **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 - **Tecnologia per nuovi modelli distributivi**
Intervento a cura di Sia

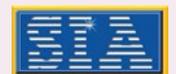
15.10 - 15.30 - **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Intervento a cura di Das

15.30 - 16.45 - **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Simone Amati, Aig FL profit center manager e ad di Advisor srl
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich Allianz ()*

16.45 - 17.00 - **Q&A**

(*) invitato a partecipare

sponsor



Scarica il programma completo