

Debuttano le nuove regole imposte dall'Isvap sui prodotti. Così le polizze index linked finiscono sotto accusa. Spese fisse e provvigioni sono diminuite, seppur di poco. Intanto partono i rivoluzionari standard las. Che sui bilanci determineranno...



Un anno all'insegna della trasparenza

Il 2005 assicurativo si è aperto con uno **scenario a macchia di leopardo** per il settore in fatto di innovazione, qualità del servizio e trasparenza informativa nei confronti dei consumatori.

Alcuni gruppi sono stati coinvolti, con le proprie emanazioni bancarie, nella spiacevole vicenda degli **interessi indebiti sui conti correnti**. Le compagnie vita sono ora alle prese con il **giro di vite emanato dall'Isvap sugli standard di trasparenza dei prodotti** e con la **continua richiesta di abbattimento dei costi fissi e di distribuzione a vantag-**

gio degli utenti. Quelle quotate stanno per passare le forche caudine dei nuovi standard las in tema di redazione del bilancio. I consumatori sono sotto il mirino delle società assicuratrici che moltiplicano gli studi e le proiezioni sui consumi e gli stili di vita.

Ma più di quanto si possa immaginare: in **Svizzera** gli assicuratori hanno ottenuto la possibilità di infrangere la *privacy* e richiedere test genetici nel caso d'intermediazione di polizze vita e infortuni di importo molto elevato. Tale facoltà vale per le polizze vita del valore di oltre 400.000 franchi svizzeri e quelle volontarie infortuni di oltre

40.000 franchi svizzeri. Il fine ultimo è chiaramente quello di non stipulare prodotti a soggetti predisposti per certe patologie, un rischio che moltiplicato su grande scala potrebbe causare la sparizione di certi prodotti dal mercato elvetico: si tratta di un precedente che ovviamente farà riflettere non poco le compagnie degli altri Paesi europei.

LE NOVITÀ N CAMPO CONTABILE

A proposito dei nuovi parametri di redazione dei bilanci, **Assicurazioni Generali** si distinguono per essere le prime in Italia ad applicare il nuovo metodo europeo di calcolo del-

l'embedded value (la somma del patrimonio netto rettificato al valore del portafoglio esistente) nel ramo Vita. Il Leone di Trieste è la prima compagnia assicurativa italiana e una delle prime in Europa a illustrare l'approccio metodologico e gli effetti dell'applicazione del nuovo modello basato sull'accordo raggiunto a inizio 2004 dal Cfo Forum sui Principi Europei di Embedded Value (EEV). Principi che saranno applicati per la prima volta nel 2006 relativamente ai risultati dell'esercizio 2005.

Secondo il nuovo approccio, che permette una **valutazione esplicita delle garanzie finan-**

segue a pagina 96 ►

Qualità del servizio postvendita: per i broker Ras numero uno

Un'indagine permanente tra i **broker** avviata da **Assinews**, nelle prime rilevazioni sul gradimento delle compagnie da parte di questi intermediari, può aiutare anche gli utenti finali a **farsi un'idea sul servizio postvendita offerto dai vari gruppi**.

Ras (nella foto l'a.d. Mario Gredo) risulta la compagnia preferita e, all'opposto, **Assitalia** è la società più invida dai **broker**. Sui prodotti vita le note dolenti si sentono a proposito della qualità della liquidazione, anche nel rispetto dei termini precisati in polizza, ovviamente purché e dopo che sia pervenuta la richiesta di liquidazione da parte degli aventi diritto. Nel caso di **riscatto di una polizza vita**, il più delle volte l'assicurato si trova in ristrettezze finanziarie, per cui la rapidità con la quale la compagnia adempie alla sua obbligazione risulta particolarmente importante. I reclami presentati all'Isvap a questo proposito, si legge nell'indagine Assinews, purtroppo non depongono a favore delle compagnie.

Ed altrettanto si deve dire per quanto riguarda il **pagamento dei capitali a scadenza**. Troppe compagnie forse non tengono in debito conto le conseguenze generate dai pagamenti ritardati, per i beneficiari, ma anche per l'immagine delle stesse imprese.

Ras si muove in controtendenza rispet-



1.	Ras	25,1
2.	Zurich	22,6
3.	Toro	20,1
4.	Ace	15,1
5.	Unipa	12,5
6.	Assicurazioni Generali	10,4
7.	Reale Mutua	10,1
8.	AXA, Cattolica e Royal & SunAlliance	7,6
11.	Chubb, Commercial Union e Helvetia	7,5
14.	AIG	5,1
15.	Allianz Subalpina, Bpb, Italiana, Lloyd's e Milano	5,0
20.	Fonsai	2,7
21.	Arag, Assidile, Eurosav, Faro, Fata, Filo Diretto, Gan Italia, Gerling, HDI, Lloyd Adriatico, Sasa, Sear e Siat	2,5
34.	Unipol	0,2
35.	Assicuratrice Milanese, Fineco Vita e La Nazionale	-2,4
38.	Aurora	-4,6
39.	Assitalia	-12,1

Fonte indagine Assinews, novembre 2004

Sul fondo della classifica è rimasta Assitalia

to a questo trend generale: nel 2003, su 26.031 polizze liquidate per scadenza, le operazioni sono state gestite direttamente in agenzia in 6.339 casi, riducendo così i tempi di attesa per l'utenza. Sempre Ras, in fatto di riscatti, scrive nel suo bilancio 2003 che il suo tempo medio intercorrente tra la richiesta di riscatto, sottoscritta dal cliente presso l'agenzia, e l'operazione di liquidazione gestita esclusivamente in direzione, è stata di **circa 14 giorni** (23 nel 2002): le condizioni di polizza prevedono che non debbano decorre più di 30 giorni dalla richiesta alla liquidazione.

I broker si sono prestati volentieri a questa indagine, anche perché hanno deciso di intercettare una fetta dei **tfr maturandi** che i lavoratori dipendenti potrebbero voler conferire nei **fondi pensione**.

E dunque sono interessati a fornire informazioni e dati che permettano una migliore soddisfazione dei clienti. La nuova riforma Maroni consentirà di poter scegliere

liberamente tra i diversi fondi disponibili sul mercato, con una sostanziale equiparazione tra fondi negoziali, aperti o PIP, e con l'esigenza da parte del dipendente di dover valutare la convenienza o meno del trasferimento al Fondo.

La scelta si presenta non facile per aziende e dipendenti, in particolare per le piccole e medie imprese. I **broker** considerano questa occasione relativamente appetibile dal punto di vista la bassa remunerazione dei prodotti, ma qualificante invece per rafforzare il proprio rapporto complessivo con l'azienda, dimostrando competenza nella scelta del prodotto più idoneo e offrendo servizi aggiuntivi ricevuti. Per la vendita di fondi pensione nelle imprese, i **broker** considerano fattori di successo la presenza di clienti nella Pmi, se queste imprese hanno scarso livello di sindacalizzazione, se la maggioranza della clientela ha un'età compresa tra i 25 e i 40 anni, se il broker è percepito come "problem solver". ☞



ziarie, non si registrerà un impatto significativo rispetto al modello di calcolo usato fino a oggi. Il settore delle assicurazioni dal 2005 dovrà inoltre adeguarsi ai nuovi principi contabili Ias e alle regole in arrivo per la misurazione del capitale di vigilanza nel comparto (Solvency II).

COSA VUOLE IL DECALOGO DI GIANNINI

Sul tema trasparenza, l'Isvap è intervenuto più volte negli ultimi anni, a causa dei corsi borsistici negativi e della possibilità per le compagnie vita straniere di vendere in libera prestazione di servizi sul territorio italiano.

La nuova circolare in vigore da gennaio 2005 prevede che il consumatore debba poter contare su una **nota sintetica dei prodotti ben comprensibile**, sulla **pubblicazione di un confronto obbligatorio tra la perfor-**

mance del prodotto in vendita e un benchmark di riferimento nell'ultimo anno, sull'**introduzione dell'indicatore dei costi** già in uso per i fondi comuni di investimento (*Ter, total expense ratio*) e sulla **chiara esposizione degli oneri che gravano sui contratti**. Verrà infine imposta la **metodologia della reduction on yield**, già in uso da anni in Gran Bretagna, per permettere un confronto fra i prodotti offerti dalle diverse compagnie.

Agli intermediari competerà invece l'obbligo di valutare l'adeguatezza dei prodotti in relazione alle esigenze dei risparmiatori.

Questo nuovo approccio, voluto dall'organo di controllo presieduto da **Giancarlo Giannini** (nella foto), e sottoposto alla consultazione delle categorie interessate (un confronto informale si è già svolto nello scorso mese di novembre), è risultato necessario per **aumentare le caratteri-**

stiche di semplicità e chiarezza. E' stato notato infatti che di fronte a una grande massa di informazioni disponibili, gli investitori non sappiano ancora come orientarsi.

I primi prodotti caduti sotto il mirino dell'Isvap sono ovviamente le polizze index linked, che fondano la loro particolarità sul collegamento della performance all'andamento di un paniere di azioni o di un indice di riferimento.

Si tratta di **prodotti notoriamente costruiti con l'utilizzo di derivati**, dunque le note informative risultano spesso di difficile comprensione per gli investitori che non possiedono specifiche conoscenze in campo finanziario, non solo relativamente alla loro natura, ma anche a proposito della scomposizione percentuale del premio pagato all'assicuratore.

Una parte di esso infatti è costituita dalla **commissione retrocessa all'intermediario**, una parte serve a remunerare la società che distribuisce la polizza, un'altra quota viene impiegata per acquistare l'obbligazione sottostante e infine una quota viene impegnata per l'acquisto di un prodotto derivato ad andamento variabile.

Va tuttavia evidenziato che sia le **spese fisse** sia le **provvigioni** sono **diminuite (anche se di poco) nell'ultimo anno**: si è infatti passati dal 5,77% al 4,11%. La riduzione è stata più vistosa nelle reti agenziali, che mostravano spese più alte, rispetto a quanto praticato dagli sportelli e dai promotori finanziari. A proposito di distribuzione, fanno riflettere le ultime rilevazioni sulle compagnie di assicurazioni che basano la loro raccolta premi sul lavoro diretto.

L'ultimo rapporto dell'Isvap sulla distribuzione regionale, riferito ai premi vita e danni 2003, mostra una **netta ripartizione**

dell'Italia: gli assicurati del Nord hanno contribuito per il 57,7% agli oltre 96 miliardi della raccolta totale, poco meno del 59,5% del 2002.

Il Centro ha contribuito per il 19%; mentre al Sud l'acquisto di polizze non va oltre il 12,5% - 13,2 per cento del valore totale. Alla crescita hanno principalmente contribuito i **rami vita**, la cui raccolta, pari a 62,7 miliardi è salita del 13,5% rispetto al 2002, incidendo sul totale premi danni e vita per il 64,7% (63% nel 2002).

L'Isvap ha studiato anche l'**evoluzione dei costi medi** sostenuti dalle imprese fra il '99 e il 2003.

Evidenziando che l'incidenza media delle spese di gestione - comprese quindi quelle commerciali, amministrative e altre - sui premi è sensibilmente diminuita, passando dall'8,57% del '99 al 6,07% dell'anno scorso.

Un taglio che, per chi opera attraverso il solo canale tradizionale, è evidente solo se le dimensioni dell'impresa sono notevoli: si va infatti da un calo da 13,73 a 9,14% per le compagnie che raccolgono premi superiori ai 129 milioni di Euro, alla sostanziale stabilità (sopra il 13,4%) per quelle con premi tra 52 e 129 milioni, per arrivare alla crescita dal 22,51 al 23,28% se la raccolta non raggiunge i 13 milioni.

La piccola dimensione dunque è meno vantaggiosa per le insegne assicurative, così come la vendita tramite canale tradizionale.

Infatti se le polizze vita viaggiano tramite le SIM il peso dei costi scende molto di più (dal 9,7 al 7,2%) e se invece il collocamento avviene allo sportello bancario l'incidenza si abbatte addirittura fino al 4%. ☒

● L'a.d. di Ras, Mario Greco, è entrato nel management board della controllante **Allianz**; mentre Enrico Tomaso Cucchiani, presidente e a.d. Lloyd Adriatico, è entrato nell'International Executive Committee di Allianz.

● **Cattolica** e **Arag Assicurazioni** hanno deciso di rafforzare la collaborazione nata nel 1995 con una più sistematica valutazione delle opportunità di sviluppo nell'area di business della tutela giudiziaria.

● **Unipol** ha ceduto una parte del suo patrimonio immobiliare per 260 milioni (con una plusvalenza di 90) alla *newco* Glenbrook Operae. Quest'ultima è il frutto di una *joint-venture* tra l'americana Glenbrook International Real Estate Fund (con il 60%); mentre i gruppi romani Operae e Zucchi Ramacci hanno entrambi il 20%.

● **Marco Sai**, *executive life planner* di **Pramerica Financial Life**, compagnia vita italiana di Prudential Financial Inc, è stato nominato rappresentante per l'Italia della Million Dollar round table, il prestigioso *forum* che riunisce esclusivamente solo alcuni dei migliori professionisti del mondo assicurativo vita e gestione del risparmio che si contraddistinguono per il raggiungimento degli obiettivi di raccolta e per il rispetto di un rigoroso codice etico. Sai ricoprirà la carica di *Local Chair*.

● **Tiziana Lamberti** è divenuta direttore marketing di **Sara Assicurazioni**. Prende il posto di Gianluca Teboldi, direttore commerciale della compagnia.



● E' operativo dal primo dicembre il *merger* tra **Sanpaolo Vita** e **Fideuram Vita** nella ex Noricum, ribattezzata **Assicurazioni Internazionali di previdenza (Aip)**. Il

maxipolo assicurativo del Sanpaolo IMI si colloca al terzo posto dopo Assicurazioni Generali e Ras (Allianz), con 8,2 miliardi di premi, 12,7% di quota nel segmento vita e 36,9 miliardi di riserve tecniche a fine settembre. La debuttante compagnia ha completato la squadra di vertice e la *governance* su impulso del presidente **Luigi Maranzana**

(nella foto). Vice sono stati designati l'ex banchiere spagnolo Abel Matutes e Giuseppe Solinas, ex Reale Mutua. In comitato esecutivo ci sono Bruno Mazzola e Marina Tabacco, rispettivamente capo delle partecipazioni Sanpaolo e guida della direzione *private* e *retail* della banca. Il *board* si completa con Pio Bussolotto, Elsa Maria Foriero, Paolo Fignagnani e Jean Marie Pintendre, designato da Cdc, alleato francese di Torino. La *governance* sarà imperniata sul presidente Maranzana che avrà poteri di supervisione e guida diretta dei rapporti esterni, istituzionali e relazionali con gli azionisti, sul comitato esecutivo e sulla direzione generale dove è stato confermato l'ex d.g. di Sanpaolo Vita, **Massimo Ratti**.

● L'a.d. di **Toro Assicurazioni**, Francesco Torri, sta completando il divorzio consensuale dalla compagnia del gruppo De Agostini. Il CdA ha approvato intanto una trimestrale chiusa con un utile netto di 160 milioni nei primi nove mesi 2004 (+58%); mentre la raccolta premi ha raggiunto i 1.903 milioni (+4,5%).

● Inchiesta penale per **Maurice "Hank" Greenberg** (nella foto), il 79enne presidente di **American Insurance Group (AIG)**, da parte del procuratore di Manhattan David Kelley, con il sospetto di aver manipolato il valore delle azioni aziendali nel 2001 per risparmiare su una grossa acquisizione. L'apertura della nuova indagine scatta ad un mese dalla cacciata da parte del colosso di brokeraggio americano Marsh & McLennan (controllato AIG) del suo amministratore delegato, **Jeffrey Greenberg**, figlio di Hank, incriminato per una gigantesca serie di frodi per addomesticare le aste per l'assegnazione delle polizze. Michael Cherkasky è il nuovo capo di Marsh & McLennan. AIG nel frattempo ha chiuso un altro problema con la Sec e il dipartimento di Giustizia per chiudere il contenzioso che la vedeva accusata di aver aiutato due clienti a manipolare i propri libri di bilancio. Il gruppo pagherà così una multa da 126 milioni di dollari.

● **Assirecre**, leader nella gestione delle polizze collettive sanitarie e nella creazione di reti di convenzionamento con strutture ospedaliere e assistenziali presieduta da **Marco Ferraro**, ha tenuto di recente un convegno

sul ruolo delle compagnie nel settore sanitario, dal controllo dei costi al *case management*.

● La svedese **Skandia** ha annunciato nel terzo trimestre un profitto netto pari a 310 milioni di corone, in miglioramento vistoso rispetto allo scorso anno. Le vendite sono salite del 29% dal 2003.

● Il gruppo svizzero **Zurich Financial Services** ha registrato nei primi nove mesi del 2004 un utile di 1,902 miliardi di dollari (+35%). L'importo totale dei premi è aumentato del 2% a 37,6 miliardi. Intanto il prossimo 19 aprile, in occasione dell'assemblea dei soci, Manfred Gentz sarà proposto come presidente del *board of directors*. Infine Zfs ha transato con Senior Living Properties Trust versando 47,5 milioni.



● La svizzera **Swiss Life**, partecipata di Fondiaria-Sai (nella foto il presidente **Jonella Ligresti**), ha chiuso i primi 10 mesi 2004 con una raccolta premi salita del 5%.

● La lussemburghese **Farad Intl. SA** distribuirà i suoi prodotti anche tramite Banca Popolare FriulAdria (gruppo Intesa).

● **Alleanza Assicurazioni** (gruppo Generali) ricerca 260 persone: 60 pf, 145 ispettori di produzione assicurativa e 1 impiegato amministrativo. Si cercano diplomati o laureati di 24-35 anni. Inviare curriculum a Milano a: marcoferrando@mail.alleanzaassicurazioni.it oppure per fax al numero 0270106176.

● **Assiteca** ha chiuso il bilancio al 30 giugno 2004 con premi per 260 milioni (225 nel 2003). A gennaio implementerà l'alleanza europea Eos Risq, con l'ingresso della tedesca Ecclesia.

● Alberto Costantini è il neo *senior advisor* di **PMI Europe**, attiva nell'assicurazione mutui.

● **Reale Mutua** ha segnato nel 2004 un utile di circa 6,5 milioni e una raccolta premi di 1.473 milioni (+9,2%).