

2 pagine di notizie

I trimestre 2007

Anno 2 – Numero 1

Internazionalizzazione e risk management

Le aziende che decidono di operare nei mercati emergenti sono consapevoli che i loro investimenti sono soggetti ad un panorama di rischio superiore rispetto a quello relativo ai mercati domestici. Eppure da una ricerca condotta da una nota compagnia di assicurazioni statunitense pare che, dopo una prima fase in cui i rischi sono attentamente analizzati, l'investitore se ne disinteressa progressivamente. È infatti pari all'80% la percentuale degli intervistati che indica che l'analisi dei rischi, principalmente politici ed operativi, è parte integrante del processo di due diligence, ma solo il 44% conferma il persistere di tale livello di attenzione. In sostanza il 36% del campione trascura l'aggiornamento dell'analisi di rischio. Tale negligenza porta con sé un rischio elevato in quanto nei paesi emergenti la tempestività del cambiamento del profilo di rischio è assai elevata.

Fiducia nei sistemi economici e politici stranieri o nella propria capacità di reazione?

#1 Decreto Bersani, lo spigolo del plurimandato

Sembra che il progetto volto ad imporre al mercato una svolta a favore della concorrenza non trovi molti sostenitori tra i soggetti coinvolti.

Da parte delle agenzie pare che solo il 51,5% sia favorevole a tale svolta. I motivi legati a questo basso riscontro sono dovuti principalmente al timore di un aumento dei costi interni (adeguamento dei sistemi informativi, formazione del personale, ecc). Da tale indagine, portata a termine da Iama, emerge però che quasi l'80% degli intervistati riconoscono che la riforma favorisca il cliente.

Dalla parte dei mandanti, le compagnie, la posizione si evince da un ricorso presentato alla Commissione europea dall'ANIA, Associazione Nazionale delle Imprese di Assicurazione, nel quale viene sottolineato l'incompatibilità del decreto con le norme comunitarie e la penalizzazione del sistema assicurativo italiano nella competizione europea. L'auspicio è comunque volto alla promozione di un sistema di mercato che sappia premiare l'operato di consulenti indipendenti, remunerati dal cliente e non dalle compagnie di assicurazione.

"Non si vede però – specifica l'ANIA, come si possa creare per decreto un mercato di consulenti indipendenti. In ogni caso, questo ruolo non potrebbe essere ricoperto da agenti, siano essi operanti in regime di esclusiva o di plurimandato. L'agente infatti resta comunque un mandatario dell'impresa e, come tale, non si potrà mai trovare in una posizione di indipendenza.

A meno che non si voglia sostenere che la figura dell'agente debba essere soppressa, il che, a parte l'enormità dell'idea, ci porterebbe nuovamente fuori dal contesto europeo."

La posizione delle società di brokeraggio è per una paziente attesa. L'auspicio di tutti è naturalmente per un aumento della concorrenza del mercato: un sistema maggiormente competitivo non potrà che agevolare l'operato dei broker – soprattutto, ma non solo, quelli che ricorrono alle agenzie invece delle direzioni - che avranno di fronte a sé un mercato domestico in cui piazzare i rischi dei propri clienti in maniera più efficiente. Di sicuro, in caso di esito positivo, sia per la RC Auto sia per il ramo danni, dovremo attendere qualche tempo affinché lo shock organizzativo possa essere assorbito dalla struttura agenziale, ma, una volta recuperato il regime di efficienza, il beneficio – economico ed intellettuale - sarà equamente distribuito tra tutti le parti: clienti, broker ed assicuratori.

La newsletter di Schinasi IB ha lo scopo di fornire a manager ed amministratori di società una rapida panoramica delle principali novità in ambito assicurativo, riportando anche notizie apparse su altre fonti di informazione. Schinasi IB pertanto non si assume la responsabilità per errori, omissioni o inesattezze eventualmente contenute nel presente lavoro.

Federazione tra ABI e ANIA

Da un po' se ne sente parlare: banche ed assicurazioni federate in un'organizzazione comune. Ottima iniziativa. Del resto le sinergie tra le due industrie sono fortemente probabili. Dai vari comunicati si apprende che i focus sui quali si inizierà a lavorare sono il piano d'azione per i servizi finanziari, l'evoluzione degli assetti di vigilanza a livello nazionale ed europeo, la better regulation, il mercato del lavoro e le relazioni con le organizzazioni sindacali. Peccato nessun riferimento diretto al cliente.

#2 Decreto Bersani, lo scoglio dei contratti pluriennali

Ambito di non facile soluzione quello relativo al divieto di sottoscrivere contratti assicurativi di durata pluriennale. Di non facile soluzione soprattutto per il settore assicurativo che da parecchio tempo regola le polizze pluriennali sulla base del cosiddetto preconto: meccanismo remunerativo delle agenzie che prevede il riconoscimento anticipato delle provvigioni relative ad una specifica polizza di durata pluriennale. Nel caso di un recesso anticipato, ai sensi del Decreto Bersani, l'agente sarebbe in teoria tenuto alla restituzione di quanto incassato al momento della stipula. Di conseguenza, il sistema distributivo delle compagnie sta vivendo un momento di passaggio importante. Dal canto suo l'AIBA, l'Associazione dei Broker di Assicurazione e Riassicurazione, cerca di fare chiarezza delineando le linee guida per gestire efficientemente la situazione:

Contratti poliennali stipulati prima del 03/04/2004

possibile disdire la polizza alla prima scadenza annuale con preavviso di 60 giorni

Contratti poliennali stipulati tra il 03/04/2004 ed il 02/04/2007

possibile disdire la polizza a partire dal termine della quarta annualità con preavviso di 60 giorni

Contratti poliennali stipulati dopo il 02/04/2007

possibile disdire la polizza alla prima scadenza annuale con preavviso di 60 giorni

Ancora sui danni punitivi.

È noto come il rischio delle imprese che esportano negli USA sia accresciuto grandemente sia dalla legislazione fortemente garantista nei confronti del danneggiato sia dall'istituto dei *punitives*. A conferma di ciò una sentenza della Corte di Cassazione del 17 gennaio 2007 che stabilisce come non sia delibabile una sentenza della Corte Distrettuale della Contea di Jefferson in Alabama che condannava un produttore di caschi per motocicletta al risarcimento di un milione di dollari. La sentenza rigettava la domanda di delibazione specificando quanto i danni punitivi non abbiano alcun riferimento alla sfera del danneggiato quanto invece alla sfera del danneggiante e, di conseguenza, nulla circa eventuali carenze o eccezioni circa la quantificazione del risarcimento poteva essere portato in opposizione.

Una ricerca di Capitalia sull'impatto dei costi assicurativi sui bilanci delle imprese italiane

Negli ultimi mesi del 2006 è stato reso pubblico il resoconto di un'interessante indagine condotta dall'Area Studi di Capitalia che descrive le posizioni delle imprese italiane in relazione alle coperture assicurative.

L'indicatore di maggiore interesse è il rapporto tra i premi pagati (property e liability) ed il fatturato: tale indice si colloca mediamente sullo 0,19% e, naturalmente, tende a diminuire al crescere del fatturato. È ovvia la considerazione relativa alla statistica dei sinistri in grado di penalizzare le aziende meno efficienti nel risk management, ma il dato è in ogni caso un utile punto di riferimento.

Allo stesso modo, aziende operanti in settori più rischiosi della media avranno rapporti premi / fatturato maggiori della media nazionale. I produttori di beni di investimento, infatti, sembrano essere il comparto industriale maggiormente penalizzato dal mercato in quanto la propria spesa risulta essere pari ad un rapporto dello 0,29% contro uno 0,28% dei beni di consumo ed uno 0,25% dei beni intermedi. Pari incidenza sul fatturato per le aziende del mezzogiorno e del centro-nord.

Schinasi Insurance Brokers

Milano

Via Francesco Ferrucci, 8
I - 20145 Milano
T 02.33.64.061
F 02.33.60.14.65
E info@schinasi.it

Roma

Via Ennio Quirino Visconti, 20
I - 00193 Roma
T 06.32.65.11.67
F 06.32.00.26.8
E roma@schinasi.it

Bolzano

Pillhof 25
I - 39010 Frangarto/Appiano
T 0471 63.10.01
F 0471 63.10.22
E bz@schinasi.it

REDAZIONE: FEDERICO OELKER