

www.rsacattolica.it

il salvagente

NUMERO SPECIALE BILANCIO 2003

Portiamo a conoscenza dei colleghi la comunicazione inviata, nello scorso mese di Agosto, al Direttore Generale dr. Reggia. Oggetto di tale intervento sono osservazioni e richieste di chiarimenti scaturiti dall'analisi dei dati dell'ultimo bilancio di esercizio della Società Cattolica.

Riteniamo che questi punti possano rappresentare un'occasione di riflessione da parte dei colleghi, anche in previsione dei prossimi incontri nel corso dei quali il Direttore Generale incontrerà tutti i collaboratori della Capogruppo.

Verona, 17 agosto 2004

Egregio Direttore Generale,

desideriamo rappresentarLe, alla luce dei risultati del Bilancio dell'esercizio 2003 di Cattolica, alcune nostre osservazioni che derivano in particolare da quanto riportato nella Relazione sulla gestione assicurativa.

Il buon risultato complessivo ci porta ad esprimere valutazioni positive. Tuttavia una più attenta lettura dei dati presentati, ci induce a sottolineare alcuni particolari aspetti.

Il Gruppo Cattolica, ed in particolare la Capogruppo, sta sempre più caratterizzandosi per una spiccata propensione verso il settore dell'assicurazione auto.

Se tale scelta in passato ha contribuito ad una significativa patrimonializzazione della Società, oggi, in uno scenario di mercato sempre più in evoluzione, e a tale riguardo basta segnalare le prese di posizione del Presidente dell'Isvap, delle Associazioni dei Consumatori ed anche dello stesso Direttore Generale dell'Ania in merito ai rilevanti temi della riduzione delle tariffe e della lotta alle frodi ed alla loro forte connessione, riteniamo che il procedere più veloci del mercato e in modo univoco in tale direzione possa riservare sorprese anche nel breve/medio periodo per il nostro gruppo.

Le nostre considerazioni traggono spunto dalla lettura e dal confronto dei seguenti dati:

- Premi relativi al comparto dei rami danni contabilizzati dalle 119 imprese operanti in tale ambito (Fonte Ania esercizio 2003 presentati in occasione dell'Assemblea annuale dell'Associazione)
- Premi relativi al comparto dei rami danni contabilizzati da Cattolica (Fonte Relazione e Bilancio 2003 - Relazione sulla gestione):

RAMO	PREMI RAMI DANNI (migliaia di €) MERCATO	PREMI RAMI DANNI (migliaia di €) CATTOLICA	INCIDENZA SUL TOTALE Rami Danni (%) MERCATO	INCIDENZA SUL TOTALE Rami Danni (%) CATTOLICA	VARIAZIONE 2003/2002 (%) MERCATO	VARIAZIONE 2003/2002 (%) CATTOLICA
01- INFORTUNI	2.760.428	55.806	8,07%	6,01%	5,3%	3,2%
02- MALATTIA	1.508.937	39.555	4,41%	4,29%	5,8%	26,8%
03- CORPI VEICOLI TERRESTRI	3.062.260	65.376	8,95%	7,04%	3,6%	7,5%
04- CORPI VEICOLI FERROVIARI	12.422	3	0,04%	0,00%	20,8%	0,0%
05- CORPI VEICOLI AEREI	64.025	1.201	0,19%	0,13%	0,3%	-49,5%
06- CORPI VEICOLI MARITTIMI	295.855	796	0,86%	0,09%	-7,0%	89,6%
07- MERCI TRASPORTATE	291.989	2.508	0,85%	0,27%	-9,0%	-3,2%
08- INCENDIO ELEM NATURALI	2.038.396	55.636	5,96%	5,99%	3,0%	-4,7%
09- ALTRI DANNI AI BENI	2.158.437	61.292	6,31%	6,60%	3,8%	3,7%
10- R.C. AUTOVEICOLI	17.621.608	551.920	51,51%	59,44%	6,0%	14,1%
11- R.C. AEROMOBILI	77.920	0	0,23%	0,00%	52,0%	0,0%
12- R.C. VEICOLI MARITTIMI	24.179	628	0,07%	0,07%	-3,6%	18,0%
13- R.C. GENERALE	2.797.786	72.293	8,18%	7,79%	13,2%	19,4%
14- CREDITO	301.270	0	0,88%	0,00%	-6,1%	-96,1%
15- CAUZIONE	485.787	6.858	1,42%	0,74%	-3,9%	-6,8%
16- PERDITE PECUNIARIE	270.012	3.898	0,79%	0,42%	15,0%	26,5%
17- TUTELA GIUDIZIARIA	183.718	3.322	0,54%	0,36%	11,8%	11,4%
18- ASSISTENZA	257.063	6.701	0,75%	0,72%	7,0%	5,6%
TOTALE RAMI DANNI	34.212.092	927.792	100,00%	100,00%	5,5%	11,4%

Si evidenzia che :

1. nel Ramo **Infortunati** Cattolica cresce **meno** rispetto al mercato
2. nel Ramo **Malattie** Cattolica cresce **più** del mercato
3. nel Ramo **Incendio** Cattolica è in **decremento**
4. nel Ramo **Rcg** Cattolica cresce **più** del mercato
5. nei Rami **Rc Auto** e **Cvt** Cattolica cresce **più** del mercato.

Infortuni:

Le cause di una crescita inferiore a che cosa potrebbero essere ricondotte?

1. A difficoltà di posizionamento, nel settore della *Personal Line*, dei nostri prodotti; e per quali ragioni?
2. Ad un risultato delle riforme non in linea con le stime di previsione?

Malattie:

Considerando che l'assicurazione malattia in Italia, oltre che essere relativamente poco sviluppata, è un comparto che presenta risultati economici negativi, a cosa è attribuibile questa crescita in controtendenza?

RCG:

Anche in questo comparto, caratterizzato da intrinseche complessità e da risultati economici non positivi, si denota una crescita significativa.

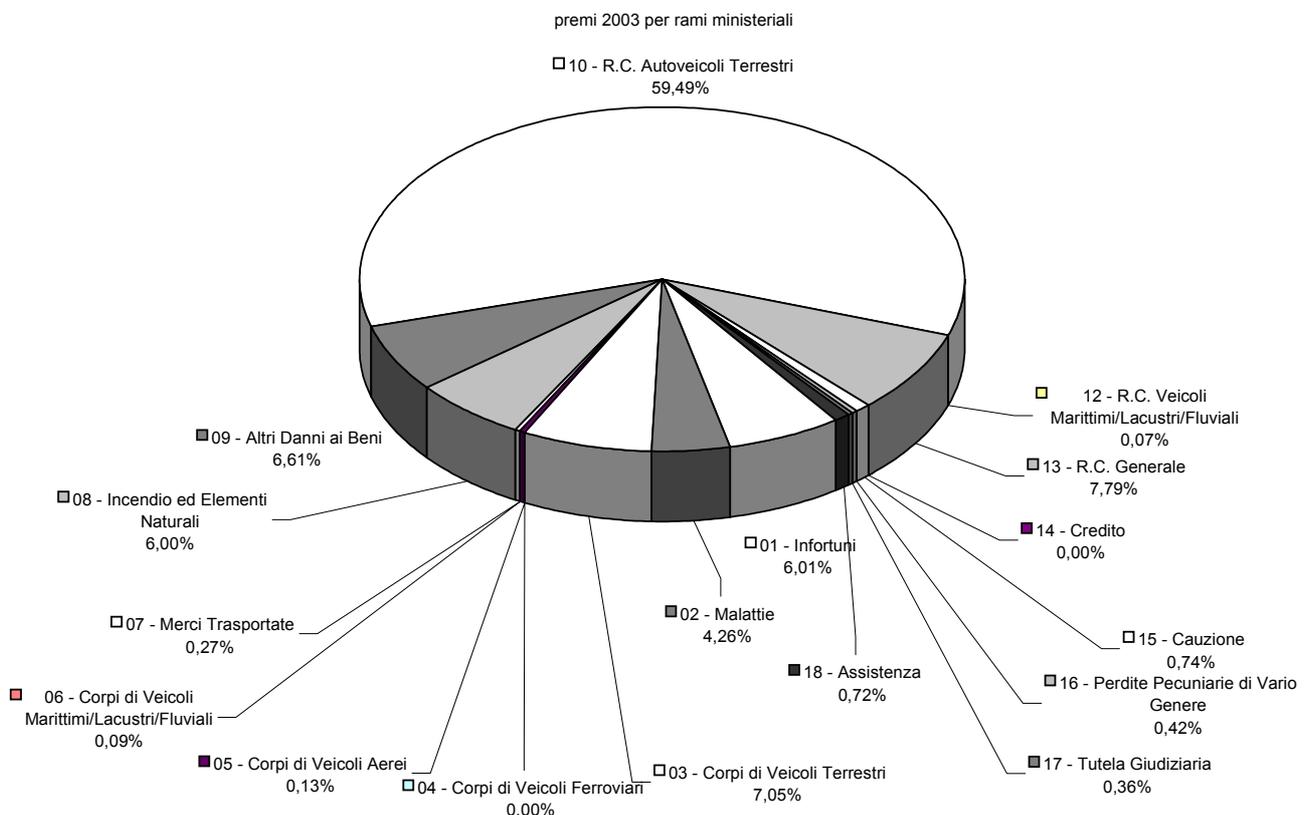
Quali sono i settori in cui questa ha assunto particolare rilievo?

INCENDIO:

Come indicato nella Relazione della Gestione (Bilancio 2003) il decremento è derivato dalla "...*rivisitazione di un importante contratto gestito direttamente...*"

Quanto incideva il "peso" di tale contratto sui premi complessivi del ramo?

Ad un'analisi più articolata delle componenti del portafoglio di Cattolica risulta che la distribuzione dei Rami di Cattolica è sostanzialmente allineata a quella del mercato, ad esclusione della RC Auto, per la quale Cattolica ha una caratura superiore di 7,93 punti.



RC Auto:

Come indicato nella Relazione sulla Gestione (Bilancio 2003) “ *Prosegue la programmata fase di sviluppo nel settore dell’assicurazione auto.*” Attraverso quali strumenti Cattolica privilegia però la crescita del ramo auto:

1. Mediante innovazione di prodotti/tariffe?
2. Con l’apertura/acquisizione di nuove agenzie?

Condividendo la scelta strategica che il settore dell’assicurazione auto costituisca il presupposto per sviluppare coerentemente la *Personal Line*, riteniamo tuttavia indispensabile che a tale politica facciano seguito azioni commerciali e la realizzazione di prodotti/servizi coerenti con quanto dichiarato:

(Estratto dal Bilancio Sociale 2003 / Identità - Strategia pag. 18)

“...dare preferenza ad un segmento, quello delle persone, per tradizione, sensibilità, cultura e competenze della Società, ma anche per una precisa scelta commerciale. Si è ritenuto che il mercato in cui è possibile competere con maggiore profitto è quello delle persone, delle famiglie, delle piccole e medie attività autonome, artigianali ed agricole. Si è puntato ad acquisire una forte solidità a livello distributivo, fatta di tanti clienti, considerati come il patrimonio fondamentale del Gruppo. Si è quindi fatta una scelta di mercato caratterizzante: essere la compagnia della Personal Line.”

Alla luce di quanto sopra riteniamo urgente che si attivino, come da Lei più volte sollecitato, le seguenti iniziative:

- Recupero di professionalità interne nell’ambito della progettazione e costruzione dei prodotti;
- Analisi del mercato di riferimento e individuazione delle necessità dei relativi segmenti di clienti;
- Realizzazione di effettive sinergie fra i vari settori operativi (area Tecnica, Commerciale, DSI) fondate sulla comprensione e condivisione della “mission” e dei programmi di sviluppo della Società.

Nello spirito di sempre ci rendiamo disponibili, anche in quanto attivi “portatori di interessi (stakeholders)” per la nostra Società, ad un costruttivo incontro.

Cordiali saluti.

La RSA

