



PRIMO PIANO

Febaf, proposte per Imd2

In vista del semestre europeo di presidenza italiana, la Febaf ha presentato le proprie proposte di modifica di alcuni importanti istituti e direttive che entreranno, in quel periodo, in una fase di elaborazione decisiva. Si tratta di un *position paper* di ampio respiro redatto da analisti di Abi, Ania, Assogestioni, Aifi, Assofiduciaria, Assoimmobiliare, Assoprevidenza e Assosim. Tra i *temi prioritari*, vi sono quelli assicurativi, e in particolare sono proposti alcuni emendamenti rispetto a Solvency II e Imd2. Se la prima è ormai avviata alla definizione, per la seconda, che riguarda l'intermediazione, i giochi sono ancora aperti.

Febaf chiede lo stralcio delle attività post-vendita, perché svolte da "figure non pertinenti con l'attività che si sta disciplinando"; la modifica della *disclosure* sulle remunerazioni "ritenendo sufficiente ed esaustiva" un'informativa che comprenda la natura e la fonte del compenso e la dichiarazione dell'esistenza di una componente variabile; l'eliminazione del divieto, per gli intermediari indipendenti, di ricevere commissioni da parte di terzi e l'abolizione, infine, dell'obbligo che impone all'impresa di fornire consulenza indipendente, "essendo tale previsione illogica per definizione".

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Attenti alla deregolamentazione

Un mercato troppo liberista che mal si concilia con un sistema italiano dalle gambe ancora troppo corte. Il vice presidente del neonato Ius avverte gli agenti sul pericolo del "liberi tutti"

Un invito alla prudenza. Dettato dal timore che la smania di trasformismo, che sta investendo il settore assicurativo, travolga agenti e intermediari in una rivoluzione che il mercato nostrano non è ancora pronto a metabolizzare. Questo il monito di **Corrado Di Martino**, vice presidente del neonato **Ius** (Intermediari Unipol Associati), la nuova realtà che ha ricompattato gli agenti **Aurora**.

Napoletano, 48 anni, dal 1996 gestisce, ad Avellino, in prima persona, un'agenzia ben strutturata, con un organico di tre dipendenti e tre collaboratori esterni, in qualità di plurimandatario, scelta fatta nel 2011.

Laureato in Economia e commercio, master in *Advertising/strategie di comunicazione e Economia politica*, entra nel settore assicurativo come produttore vita, nel 1986: una professione che si attaglia benissimo alla sua personalità; nel 1991, diventa procuratore d'agenzia e, nel 1996, agente per **Intercontinentale**, rappresentando il marchio **Winterthur**, poi **Aurora** e, oggi, **UnipolSai**.

È vice presidente Sna di Avellino. E, dopo la chiusura del congresso Aurora (che si è svolto a Roma, lo scorso marzo e che ha visto la nascita di Ius) è ora anche vice presidente della nuova realtà, nata dalla costola di Gaa e Gau (Gruppo agenti Unipol), presso il quale sono confluiti 1400 iscritti, diventando il gruppo più numeroso della galassia UnipolSai e riuscendo, dopo anni di separazione, a ricompattare i colleghi Aurora.

(continua a pag.2)



Corrado Di Martino, vice presidente Ius

WWW.INSURANCETRADE.IT

Allianz non rileva il debito Fonsai

Allianz non si accollerà i 100 milioni di euro di debito verso **Mediobanca**, parte del totale di 350 milioni che **UnipolSai** ha ereditato dalla fusione con l'ex *galassia Ligresti*. Lo si apprende dalla relazione 2013 di **Fondiarria Sai**, dove si ricorda che tra le misure imposte dall'**Antitrust**, oltre alla cessione del portafoglio danni pari a 1,1 miliardi di premi, figurava anche la riduzione del debito verso Mediobanca per 350 milioni. Proprio 100 di questi milioni dovevano essere ceduti nell'ambito delle dismissioni degli asset assicurativi. UnipolSai è autorizzata, invece, a estinguere il debito rimanente (250 milioni) entro il 2015. Ugf sta analizzando misure alternative da mettere in atto entro la data prevista per il completo perfezionamento della cessione. L'accordo sottoscritto con Allianz Italia, prevede una spesa da parte di quest'ultima di 440 milioni di euro, per assorbire un portafoglio danni di circa 1,1 miliardi, 729 agenzie e 500 dipendenti.



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



(continua da pag. 1)

Rc auto, via crucis del mercato. Lo stralcio dell'art.8 di Destinazione Italia fa spazio, da subito, a un nuovo decreto legge, teso ridurre i premi assicurativi che hanno fama di essere i più cari d'Europa. Dopo tanti tentativi, sarà possibile arrivare a un risultato positivo?

Occorre vedere cosa intendiamo per risultato positivo. A mio avviso, se si continua a cavalcare l'onda della riduzione dei premi *tout court* e dell'eliminazione delle discriminazioni territoriali, si parlerà ancora soltanto alla *pancia* dell'opinione pubblica, senza aiutare il cittadino a effettuare scelte e acquisti consapevoli, come parte di un mercato evoluto e non schizofrenico. Gli addetti ai lavori dovrebbero trattare i problemi per quello che sono, cercando di far comprendere come funziona il sistema e quali sono le ragioni di un premio assicurativo che appare non congruo. Il prezzo è il risultato del costo dei sinistri, delle spese di funzionamento delle imprese, dei margini, delle imposte e oneri vari e, non per ultimo, del contenuto del prodotto in termini di garanzie. Una riflessione seria su ognuna di queste componenti consentirebbe di fare un po' più di chiarezza, e di trovare i rimedi più corretti.



A suo parere, la scatola nera potrebbe essere la soluzione per contrastare efficacemente frodi e l'inesauribile fantasia della malavita?

Rappresenta sicuramente uno strumento utile, ma, con riferimento alle frodi, andrebbe utilizzata di più e meglio, da parte di tutti: compagnie, clienti e magistrati. In questi casi si usa dire che ci sono ottimi margini di miglioramento.

Unipol, completate le manovre economico/finanziarie, riesce a raggiungere una posizione eccellente nel mercato italiano, sfidando i colossi ultracentenari. Oggi, prima in classifica nel polo danni e quotata in borsa: tutti questi cambiamenti preoccupano i vostri iscritti che dovranno dimostrarsi all'altezza della situazione, o creano soddisfazione e quindi una condizione di giusta motivazione?

Far parte di una realtà leader di mercato e anche estremamente dinamica com'è UnipolSai oggi, non può che far piacere. Il mondo assicurativo sta cambiando velocemente e dobbiamo tutti correre, la compagnia e gli agenti. Inefficienze e resistenze albergano nell'una e tra gli altri. Ciò provoca ansie, ma anche stimoli a migliorarsi. Non nego, comunque, le preoccupazioni che emergono quando si ha la sensazione che la compagnia voglia far da sola senza coinvolgere adeguatamente e per tempo i suoi partner principali, gli agenti.

I comparatori possono diventare la nuova frontiera per la distribuzione nel settore assicurativo. Quale è il costo vero di questo fenomeno per gli agenti italiani, se gli stessi non si attengono alle regole imposte all'intermediazione tutta e alla irrinunciabile richiesta di trasparenza? Due pesi e due misure?

Sarebbe un comportamento inspiegabile e, direi, inconciliabile con lo spirito del Codice delle Assicurazioni, di cui l'*Ivass* (e, ancora prima, l'*Isvap*) si è da sempre fatto interprete, favorendo la tutela del cittadino-assicurato per il tramite di un'intermediazione assicurativa professionale. Qualità e trasparenza che fine farebbero? Purtroppo, ultimamente, si respira un'aria strana nel mondo assicurativo italiano: un'aria di deregolamentazione, un *liberi tutti* che si vuole giustificare, in parte, con la necessità di correre per adeguarsi al mercato, in parte, con astratte e pericolose idee neolibériste, che mal si conciliano con un sistema italiano dalle gambe troppo corte per compiere un salto così lungo in un colpo solo. Occorre più tempo e maggiore gradualità per una rivoluzione di tale portata e nessuno è già pronto per questo. Rischiamo di farci molto male, noi agenti per primi.

Carla Barin



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

PER RICEVERE OGNI GIORNO "INSURANCE DAILY", IL PRIMO QUOTIDIANO DEL SETTORE ASSICURATIVO, ISCRIVITI GRATUITAMENTE AL SITO WWW.INSURANCETRADE.IT



DALLE AZIENDE

Un nuovo player internazionale entra nel mercato italiano



AEC Wholesale Group sigla una importante collaborazione con **PartnerRe Wholesale**. PartnerRe è un riassicuratore leader nel mondo che fornisce capacità multi rischio alle compagnie assicurative. Attraverso PartnerRe Wholesale, il gruppo offrirà copertura per rischi *financial line*, al segmento di mercato SMEs (piccole e medie aziende), compresa la Rc professionale, le Directors&Officers (D&O) e Rct (Responsabilità civile terzi) in generale. PartnerRe

Wholesale opererà attraverso una rete di distribuzione a livello mondiale composta da managing general agent (MGA's - agenzie di sottoscrizione), broker e assicuratori che sottoscrivono rischi utilizzando PartnerRe Ireland Insurance Limited (PRIIL).

AEC ha ottenuto da PartnerRe Wholesale l'autorizzazione a sottoscrivere rischi (*binding authority*) per Rc professionale (PI). Gli studi più recenti sul mercato della PI in Italia hanno indicato un futuro incremento da 986,4 milioni di euro a 1,15 miliardi nel periodo il 2013-2017. La combinazione tra la forte caratterizzazione del brand AEC, la sua capacità distributiva e la profonda conoscenza di PartnerRe dei rischi *financial line*, è funzionale al disvelamento del potenziale di crescita comune nel comparto delle small and medium enterprises.

“Grazie a questa nuova partnership con PartnerRe”, ha commentato **Fabrizio Callarà** ad di AEC Wholesale Group, “riusciamo a unire la nostra vasta rete di corrispondenti con la capacità sottoscrittiva di PartnerRe, uno dei maggiori player nel mercato riassicurativo con un fortissimo rating finanziario A+ (S&P and AM Best)”.

Marc van der Veer, general manager di PartnerRe Wholesale, ha aggiunto: “All'interno della nostra strategia wholesale il mercato italiano è assolutamente rilevante. Abbiamo trovato in AEC un partner solido con cui poter instaurare una collaborazione di lungo termine”.

EVENTI

Ulteriori modifiche ai regolamenti Ivass

Sul tema lo studio **Jenny.Avvocati** organizza un pomeriggio di approfondimento, in programma a Milano il prossimo 14 aprile

Si terrà il prossimo lunedì 14 aprile a Milano (spazio Oikos, via Donatello 36) il pomeriggio di approfondimento dedicato alle *Ulteriori modifiche ai regolamenti Ivass*, organizzato dallo studio legale **Jenny.Avvocati**.

Il programma prevede un approfondimento sul nuovo schema di regolamento dell'**Ivass** (in pubblica consultazione fino al 22 aprile) concernente la definizione delle misure di semplificazione delle procedure e degli adempimenti nei rapporti contrattuali tra imprese di assicurazioni, intermediari e clientela. Il documento, spiega lo studio Jenny, contiene ulteriori obblighi in capo alle imprese e agli intermediari, italiani ed esteri, di dotarsi di indirizzi di posta elettronica certificata, incentivi ad avvalersi della firma digitale per sottoscrivere il contratto in via telematica, così come nuove modalità per acquisire il consenso del contraente all'uso di tali strumenti elettronici. Lo studio Jenny sottolinea che “sono quindi previste rilevanti modifiche ai regolamenti Isvap n. 5/2006, n. 35/2010 (obbligo di prevedere un nuovo documento, la scheda sintetica, da consegnare al contraente) e n. 34/2010”. Il regolamento si applica alla promozione, al collocamento e alla gestione da parte delle imprese e degli intermediari dei contratti di assicurazione per la copertura di rischi ubicati in Italia, nei casi in cui il collocamento del contratto non sia interamente effettuato mediante tecniche di comunicazione a distanza.

Altro importante tema affrontato sarà quello riguardante la comunicazione Ivass del 20 marzo scorso, relativa alle *Modalità per la presentazione di quesiti all'Istituto da parte degli operatori*. Secondo lo studio Jenny, “l'Ivass ha chiarito quali siano le corrette modalità per l'inoltro di quesiti all'Istituto da parte di compagnie, intermediari e professionisti, e quali siano i criteri adottati dalla Vigilanza per dare riscontro a tali richieste”.

La partecipazione al workshop è gratuita e a numero chiuso: è necessario confermare via e-mail a benedetta.scotti@jenny.it oppure chiamare lo 02.778031. Saranno riconosciute tre ore di formazione ai fini Ivass agli intermediari che ne faranno preventiva richiesta, previo superamento del test finale.



Salvatore Rossi, presidente Ivass

Beniamino Musto



INTERMEDIARI

Gruppo agenti Zurich, rinnovare la governance di Fpa

Il consiglio direttivo scrive ai presidenti dei sindacati agenti: sì alla nomina di Claudio Cacciamani come consulente tecnico



Enrico Olivieri, presidente gruppo agenti Zurich

Una soluzione credibile e sostenibile per “sanare la situazione di difficoltà” del **Fondo pensione agenti** (Fpa). È quanto chiede il consiglio direttivo del **gruppo agenti Zurich** (Gaz) in una missiva inviata ai presidenti di **Anapa, Sna** e **Unapass** (**Vincenzo Cirasola, Claudio Demozzi** e **Massimo Congiu**), a quello dell'**Ania, Aldo Minucci**, e del fondo, **Francesco Pavanello**.

Il consiglio direttivo del Gaz “ha esaminato le risposte fornite da Fpa agli ormai famosi undici quesiti posti da Anapa al Fondo pensione agenti. Tutti i componenti del consiglio direttivo – si legge nella lettera – sono oggi disorientati nell’apprendere le notizie attuali sulla situazione maturatasi nel Fpa, avendo ancora ben chiare le dichiarazioni rassicuranti, anzi entusiastiche, che l’allora presidente **Lucio Modestini** fece in occasione dell’assemblea generale Gaz del 2012”. La missiva sottolinea quanto gli agenti siano mossi da forte preoccupazione. “Il consiglio direttivo non esclude che si renda necessario un approfondimento su eventuali responsabilità in capo ai soggetti deputati alla gestione e controllo del Fpa. A tal proposito – spiega la lettera – ai fini di tutelare la situazione previdenziale dei colleghi aderenti, condivide la necessità di rinnovare l’attuale *governance* del Fondo con l’inserimento di tecnici competenti che sappiano individuare le soluzioni più appropriate alla tutela degli interessi degli aderenti, nel rispetto della dignità della categoria. A tal fine – si legge nella missiva – approva la nomina, fatta da Anapa, del professor Cacciamani come consulente tecnico”.

B.M.

MANAGEMENT

La forza dei topolini

Spesso anche le antiche favole possono essere un buon modo di fare formazione.

La storia della rapa gigante per esempio ne è una grossa dimostrazione.

Un vecchio contadino aveva piantato un piccolo seme di rapa dicendogli: “cresci, cresci, diventa forte e saporita”. Così avvenne, la rapa crebbe fino a diventare enorme.

Il contadino decise di raccogliercela, ma purtroppo per quanto tirasse, non ci riusciva. Chiese allora aiuto alla moglie, la quale afferrò il vecchio ed entrambi si misero a tirare. Nulla da fare. Decisero allora di chiamare la nipote: stessa scena. La nipote pensò che il loro grosso cane nero potesse aiutarli e quindi lo chiamò, ma nonostante la catena si fosse allungata, la rapa non si muoveva. Il cane disse: “qui ci vuole il gatto”. Ancora niente da fare. La rapa non accennava a muoversi. Allora il gatto disse al vecchio, alla vecchia, alla nipote e al cane nero: “l’unico che può aiutare è il topolino”.

“Un topolino!”, esclamarono tutti in coro: “cosa mai può fare un animale così piccolo?”.

Tuttavia il gatto lo chiamò ugualmente. Il topo si mise in fondo alla catena e cominciò anche lui a tirare. “Pop!” Magicamente la rapa venne fuori dall’erba.

Così quella sera insieme si godettero una bella cena a base della gustosissima rapa. Persino il topolino, che fu messo a capotavola.

Cosa ci insegna questa favola nella formazione? Ci insegna tanto.

Se nel vostro team sono presenti dei *topolini*, non sottovalutate l’apporto che potranno dare alla riuscita del vostro progetto. Può darsi che il loro “peso” sia sufficiente a spostare l’equilibrio.

Quando vogliamo trovare una soluzione a un problema su cui stiamo lavorando da tanto tempo senza riuscire a trovarla, giriamo la nostra azienda alla ricerca dei topolini. Basta poco, non serve essere dei calibri da novanta per raggiungere l’obiettivo. L’unione fa la forza. Le grandi idee arrivano spesso dalle persone che consideriamo “piccole”.

Ricordiamoci sempre che in un team le capacità e le potenzialità delle singole persone impegnate non si sommano, ma si moltiplicano.

Leonardo Alberti,
trainer scuola di Palo Alto,
consulente di direzione strategica in ambito assicurativo,
docente vendite e management

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl, Via Montepulciano 21, 20124 Milano 02.36768000 redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 9 aprile di www.insurancetrade.it

Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012