

PRIMO PIANO

Ok Ue a norme più trasparenti

Via libera dal Parlamento europeo all'aggiornamento delle norme in materia d'informazione e consulenza offerte dalle assicurazioni. Si tratta di una revisione a tutela dei consumatori, in materia di distribuzione e vendita di polizze; ciò per renderle più facili, sicure e simili per tutti i canali distributivi. Questo è un primo parere favorevole: la legislazione dovrà ora essere formalmente approvata dagli Stati membri, che avranno a disposizione 24 mesi per l'effettiva attuazione. Nella sostanza, prima di firmare un contratto assicurativo danni, a tutti i contraenti dovrebbero essere forniti documenti informativi sul prodotto senza alcun costo a loro carico. Questi documenti dovrebbero contenere, in modo chiaro e semplice, informazioni sul tipo di assicurazione, gli obblighi derivanti dal contratto, i rischi coperti e quelli esclusi, i mezzi di pagamento e i premi. Invero, simili obblighi sono in larga parte previsti per i prodotti vita. Tali dettami si inseriscono in un disegno più articolato per proteggere i clienti da una possibile incapacità finanziaria di un distributore di assicurazioni a coprire un premio o una richiesta d'indennizzo. Infine, stando alle nuove norme, agenti e compagnie dovranno fornire ai clienti la loro identità, i contatti e il registro nel quale sono stati iscritti.

Renato Agalliu

RISK MANAGEMENT

Le Pmi assicurate: più forti contro crisi e default

Le aziende italiane risultano ancora scoperte sui danni indiretti. Nonostante i dati dimostrino una migliore tenuta di chi sceglie di tutelarsi



Solo il 10% delle imprese nostrane ha una polizza danni indiretti, e il 40% di quelle non assicurate ha chiuso l'attività nel giro di due anni. Dati preoccupanti, emersi nel corso del convegno *Gestione della crisi aziendale e danni indiretti*, organizzato, a Padova, dalla delegazione Nord Est di Aiba, guidata da **Giorgio Stoppato**. Nel corso dell'appuntamento è emerso che il tasso annuo di insolvenze delle pmi assicurate è di circa il 2,5% (1,9% per il Nord Est), percentuale decisamente inferiore alla media (3,3%), a prescindere dalla natura dell'impresa (elaborazione Aiba su dati **Cerved**).

“Nonostante le statistiche dimostrino che un adeguato programma assicurativo metta al riparo l'impresa dal rischio di default – afferma Giorgio Stoppato, responsabile delegazione Nord Est di Aiba – le aziende italiane permangono sottoassicurate. Solamente il 10% ha acquistato una polizza danni indiretti, che garantisce la copertura dei costi fissi da sostenere nel periodo di fermo dell'attività, a fronte di una media europea di circa il 90%”.

Il dato assume particolare rilevanza se consideriamo che il 40% delle imprese colpite da un'interruzione di attività superiore a tre mesi, prive di questa copertura assicurativa, ha chiuso definitivamente entro due anni dalla tentata ripresa produttiva.

IL DANNO INDIRETTO SUPERA QUELLO DIRETTO

Quando si verifica un sinistro in un'azienda, infatti, oltre al danno materiale, bisogna fronteggiare anche le conseguenze indirette, quali la perdita di profitto, i costi insopprimibili, le spese straordinarie e la riduzione del volume degli affari, che risultano molto più onerose: secondo una ricerca del *Comitato Europeo Assicuratori (Cea)*, se il danno diretto è pari a 100, il correlato indiretto è di circa 2,5 volte più grave.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su TWITTER
Seguici cliccando qui



(continua a pag. 2)

4 MILIARDI DI EURO SPESI PER RISARCIRE I DANNI DA EVENTI NATURALI

Il problema della sottoassicurazione è ancora più cruciale in Italia, che resta uno dei Paesi europei più esposti alle catastrofi naturali: circa sei milioni di persone vivono e lavorano in un territorio a elevato rischio idrogeologico, e 6.630 Comuni (circa l'82%) hanno aree con alta incidenza di frane e alluvioni. "Parliamo di oltre 2.000 eventi negli ultimi 10 anni - aggiunge Stoppato - con una media passata, da poco più di 100 fenomeni l'anno, nel 2004, ai 350 del 2014. Il risultato è che il nostro Paese spende, ogni anno, circa 4 miliardi di euro, facendo leva sulla fiscalità, per risarcire i danni da eventi naturali".

IL BROKER, UN RUOLO DECISIVO

Le cause della scarsa diffusione, in Italia, delle polizze danni indiretti sono da ricercare, secondo Stoppato, nel "linguaggio della polizza, poco chiaro, nei prodotti, difficili da spiegare, e nella limitata attitudine assicurativa dell'imprenditoria italiana".

A riequilibrare la tradizionale scarsa propensione alla protezione delle Pmi è il broker, che svolge un ruolo decisivo nella messa in sicurezza del sistema produttivo: il numero di imprese che si avvalgono della consulenza di questi intermediari è costantemente in crescita, con una quota di mercato superiore al 40%.

LE COPERTURE PIÙ RICHIESTE

Le coperture più gettonate, secondo uno studio realizzato a livello nazionale da Aiba, sono: incendio (86%); furto (69%); responsabilità civile verso terzi e dipendenti (68%); merci trasportate (30%); rischi tecnologici (28%); Rc prodotto (23%).

"È vero - conclude Stoppato - che la semplice somma delle garanzie assicurative attivate non è sufficiente a stabilire il livello qualitativo del programma di protezione della singola impresa, in quanto non tiene conto del contenuto e della qualità delle coperture stesse. Tuttavia, nonostante le imprese maggiormente tutelate migliorano le proprie performance economiche, quello che emerge ancora una volta è la scarsa sensibilità su tipologie di rischio particolarmente delicate come il danno reputazionale, il rischio credito, i danni indiretti e i rischi ambientali".

Laura Servidio



POLIZZA RC PROFESSIONALE INTERMEDIARI ASSICURATIVI

www.polizzarcintermediari.it

RINNOVATA PER IL 2016

LA CONVENZIONE RISERVATA A TUTTI
GLI ISCRITTI IVASS IN SEZIONE A E B



Restano a disposizione per ulteriori informazioni:

Paola Landi	02.89.78.68.44	393.93.92.666	p.land@assimedici.it
Giulio Pizzi	02.91.98.33.19	392.97.75.111	g.pizzi@assimedici.it

TOTALE INTROITI

provvigioni e consulenze
anno precedente

110.000,00 €

200.000,00 €

MASSIMALE

per anno **1.875.927,00 €**
per sinistro **1.250.618,00 €**

490,00 €

860,00 €

MASSIMALE

per anno **2.500.000,00 €**
per sinistro **2.500.000,00 €**

611,00 €

920,00 €

Moduli di adesione e fascicolo informativo
sono disponibili su www.polizzarcintermediari.it

PREVENTIVO ONLINE

www.polizzarcintermediari.it



Compagnia delegataria



www.polizzarcintermediari.it è gestito da ASSIMEDICI Srl

20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20
Tel. 02.91.98.33.11 - Fax 02.87.18.19.05 - PEC info@assimedici.eu
Recapiti Roma: Tel. 06.98.35.71.16 - Fax 06.23.32.43.357
www.polizzarcintermediari.it E-mail info@polizzarcintermediari.it
Iscrizione RUI B000401406 del 12.12.2011



DALLE AZIENDE

La protezione, arriva dall'alto

Aig Aerospace propone due esempi di un'offerta che evolve con il mercato, per rispondere alle mutevoli necessità degli assicurati e al bisogno delle esposizioni crescenti

La prima soluzione proposta da **Aig** riguarda la responsabilità civile prodotti aerospaziali in forma non aggregata. Se di norma, le coperture Rc, per i prodotti destinati all'aviazione, vengono prestate con un massimale aggregato, esponendo gli assicurati al rischio di incapienza del limite di polizza, Aig, per potenziare la garanzia, ha introdotto una polizza Rc, per i prodotti aerospaziali fino a 50 milioni di dollari, per occorrenza, senza massimale aggregato destinata a fornitori e costruttori di parti e componenti non critici. In particolare, la soluzione garantisce la disponibilità del pieno massimale di polizza dopo il primo sinistro; offre una maggiore stabilità grazie alla possibilità di sottoscrivere periodi di polizza fino a 36 mesi; garantisce i costruttori di componenti originali (Oem) che la copertura acquistata dalla loro catena di fornitura non sarà erosa o consumata da ogni sinistro, come accadrebbe con una polizza aggregata tradizionale; elimina potenziali necessità e costi di acquisto per il reintegro del massimale dopo l'erosione dell'aggregato; include la responsabilità *grounding* senza aggregato fino a 50 milioni di dollari, per qualsiasi caso di *messa a terra*.

La protezione, da un unico assicuratore

La seconda novità per il mercato, presentata da **Aig Aerospace**, riguarda la polizza di responsabilità civile aeronautica, che offre fino a 1 miliardo di dollari di massimale per la responsabilità civile di aeroporti, fornitori di servizi e costruttori di prodotti non critici per l'aviazione. L'introduzione del massimale per la Rc garantisce al cliente la protezione, offerta da un solo assicuratore, contro gli eventi catastrofici: un'alternativa alle polizze in coassicurazione, laddove l'assicurato può rivolgersi a un unico interlocutore per ottenere le risorse necessarie a tutela dai danni ingenti.

Questo tipo di soluzione evita le incertezze sulle richieste di risarcimenti legate all'acquisto di polizze, con massimali molto elevati, da un *pool* di coassicuratori; inoltre, un team di specialisti nella trattazione dei sinistri consente di reagire con rapidità e gestire ogni aspetto della richiesta di risarcimento: dal coordinamento delle indagini sull'incidente, fino a rigorose difese in caso di procedimenti per responsabilità.

INTERMEDIARI

Confagi, una nuova voce nel mondo Generali Italia

È nata ufficialmente, a Roma, la confederazione tra i gruppi agenti Anagina (Ina Assitalia), Gaag (Lloyd Italo) e Unat (Toro): una realtà di cui faranno parte più di 500 agenzie e quasi 800 agenti. I tre presidenti Nicolao, Canu e Musto illustrano a Insurance Daily il percorso che ha portato alla nascita di Confagi e gli obiettivi comuni che il nuovo progetto intende perseguire



Da sinistra: Antonio Canu, Mariagrazia Musto, Davide Nicolao

Due tra le due più importanti novità del panorama assicurativo italiano, la nascita di **Generali Italia** e quella di **UnipolSai**, stanno cambiando a poco a poco anche la geografia dell'associazionismo agenziale che fa riferimento a questi due colossi. Un trend che risulta essere molto evidente nel variegato universo che fa capo a UnipolSai, dove alcuni gruppi agenti hanno optato per la via della fusione, mentre altri hanno scelto di creare una federazione. Una strada, quest'ultima, che ora viene intrapresa anche nel mondo di Generali Italia, con la nascita di **Confagi**, la nuova confederazione all'interno della quale opereranno tre gruppi agenti: **Anagina** (associazione degli agenti provenienti da **Ina Assitalia**), **Gaag Lloyd Italo** (provenienti dall'omonima divisione) e **Unat** (agenti di provenienza **Toro**).

Un nuovo interlocutore con Generali Italia

Confagi è nata ufficialmente lo scorso 17 novembre a Roma. La federazione rappresenterà più di 500 agenzie, e quasi 800 agenti, per un portafoglio complessivo di circa 3 miliardi di euro, pari a circa il 50% del portafoglio complessivo gestito dalla compagnia. Secondo i presidenti dei tre gruppi confederati, **Davide Nicolao** (Anagina), **Antonio Canu** (Gaag Lloyd Italo), **Mariagrazia Musto** (Unat), "la confederazione sarà il nuovo interlocutore nel confronto con Generali Italia.

(continua a pag. 4)

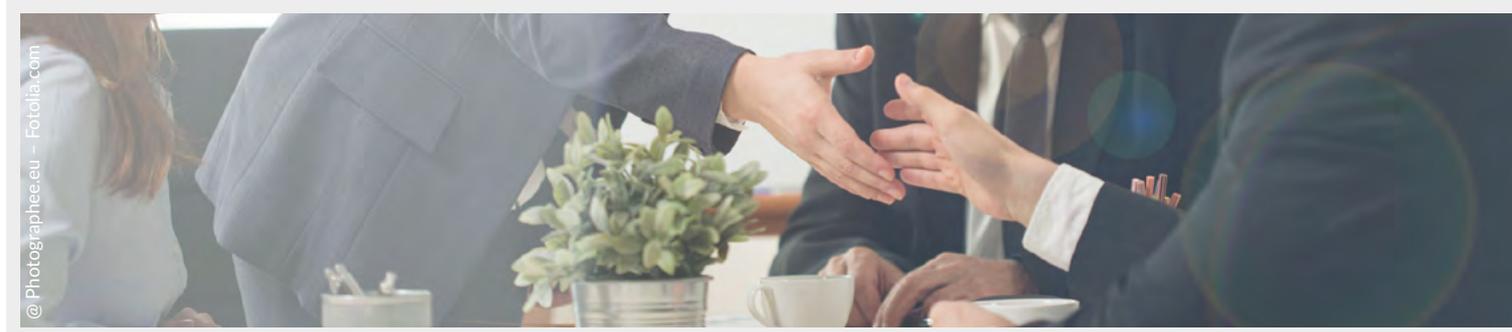
(continua da pag. 3)

Tuttavia – precisano – le singole associazioni confederate la propria autonomia, la titolarità delle deleghe e la loro rappresentatività anche per la firma di accordi e contratti”.

A **Insurance Daily** i tre presidenti illustrano il percorso che ha portato alla nascita di Confagi e gli obiettivi comuni che la confederazione intende perseguire. “Fin dalla nascita di Generali Italia

Generali Italia è cosa diversa da Assicurazioni Generali

Il riscontro di Generali Italia alla nascita di Confagi è stato “certamente positivo. D'altronde – osserva Musto – doversi interfacciare con un numero minore di gruppi agenti sicuramente agevola le relazioni”. Musto e Canu precisano poi che “più che delle rivendicazioni, metteremo al centro del confronto le problematiche ancora insolute. La nascita di Confagi sicuramente determinerà una



– racconta Davide Nicolao – i nostri tre gruppi hanno mostrato molte affinità, come ad esempio una visione comune sulla figura imprenditoriale dell'agente e sulla sua totale autonomia organizzativa. È stato questo il punto di partenza per la nascita della confederazione, che è il risultato di un attento percorso durato circa sei mesi”.

Ancora prematuro parlare di gruppo unico

L'attività di Confagi, spiega Canu, si muoverà da un lato, verso l'esterno, “su un confronto con la mandante portato avanti in modo unitario come una sola entità, su tutto ciò che riguarda trasversalmente gli agenti aderenti alle singole associazioni. Sarà un confronto su tutti i problemi, sulle tematiche e sulle proposte di innovazione di prodotto e di processo che già sono sui tavoli di trattativa, o che verranno portati all'attenzione dalla stessa Confagi”. Dall'altro lato, al proprio interno: “il lavoro della confederazione – rileva – sarà indirizzato verso una sempre maggiore e armonica integrazione tra le tre realtà costituenti, promuovendo progetti autonomi di formazione imprenditoriale e lo studio di attività per il miglioramento della redditività agenziale”.

La nascita della federazione sarà il primo passo di un percorso che può portare alla nascita di un unico gruppo agenti? “La nascita di un soggetto unico – sottolinea Mariagrazia Musto – presuppone necessariamente una fusione completa. Ma riteniamo che ciò sia ancora troppo prematuro. Potrebbe essere un approdo futuro, ma prima che si verifichino le condizioni per fare un passo del genere abbiamo molti obiettivi da raggiungere come confederazione”. Per questo fin da subito, spiega Nicolao, “avremo dei colloqui con l'amministratore delegato, **Philippe Donnet**, per parlare del processo di integrazione e degli ultimi nodi che devono ancora essere sciolti completando l'integrazione dei vecchi brand, operazione che fino a oggi abbiamo condiviso con ottimi risultati”.

semplificazione e un'accelerazione nella soluzione dei problemi”. Cosa cambierà nei rapporti tra la Confagi e gli altri gruppi agenziali della galassia Generali Italia? “Abbiamo sempre lavorato con molto piacere – spiega Nicolao – con il Gruppo agenti generali e il Gruppo agenti Augusta anche se “loro forse devono ancora abituarsi all'idea che Generali Italia è cosa diversa da Assicurazioni Generali”.

Un matrimonio duraturo si basa su un progetto comune

È Antonio Canu a esprimere lo stato d'animo e le aspettative degli associati Anagina, Gaag Lloyd Italico e Unat nei confronti dell'avvio di Confagi: “la storia di ogni singolo gruppo non verrà abbandonata, ma sarà patrimonio e valore aggiunto del nuovo soggetto confederale. I matrimoni, nella vita privata come in quella professionale, hanno successo e sono duraturi quando sono l'unione di soggetti diversi e originali che si scelgono per condividere un progetto comune. Tra i nostri associati c'è l'entusiasmo per un'avventura nuova che parte, forte della nostra storia collettiva”.

Con la costituzione di Confagi, i presidenti delle associazioni confederate (che formeranno il comitato di presidenza della Confederazione) sostengono che “prenderà avvio una nuova fase nelle relazioni industriali”. L'unione, concludono Nicolao, Canu e Musto, è nata infatti “dalla condivisione di principi, strategie e obiettivi, nonché dall'esigenza di essere parte del processo di integrazione aziendale, di avviare un confronto con la compagnia mandante, volto a considerare tutte le parti interessate in un'ottica di equo e razionale contemperamento degli interessi in gioco, di garantire la sostenibilità di tutti i modelli agenziali”.

Beniamino Musto

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