

PRIMO PIANO

È uscito Review #37

È in distribuzione il numero di settembre di Insurance Review, la rivista mensile rivolta al settore assicurativo e a quello della gestione dei rischi. La copertina del nuovo numero è dedicata alla relazione annuale di Maria Bianca Farina, presidente dell'Ania, con una particolare focalizzazione sul ruolo che possono giocare le assicurazioni a sostegno dell'economia reale, attraverso investimenti che andrebbero facilitati con opportune policy e agevolazioni.

Come ogni mese ampio spazio della rivista è dedicato alle tematiche di attualità del mercato assicurativo, come le polizze pay per use o le crescenti dinamiche di condivisione dei rischi peer to peer, che impongono al settore di attrezzarsi per vincere la sfida della disintermediazione.

Non mancano le news, le rubriche, un'intervista al nuovo presidente di Aiba, Luca Franzini de Luca, e l'Osservatorio, questo mese a cura dell'avvocato Filippo Martini che spiega cosa cambierà dopo la sentenza della Cassazione (n. 9140 del 6 maggio 2016) sulla legittimità della clausola Claims made.

Per ricevere il mensile è necessario abbonarsi, scrivendo ad abbonamenti@insuranceconnect.it, oppure accedendo alla pagina Abbonamenti di Insuranceconnect.it, cliccando qui. La rivista è disponibile anche scaricando la App di Insurance Review sull'Apple Store o sul Play Store di Android, dove è possibile acquistare singolarmente ogni numero della rivista.

RISK MANAGEMENT

Se l'obbligatorietà non ha futuro

Dopo il sisma del centro Italia, Cineas sensibilizza nuovamente il Governo sull'unica soluzione percorribile: abbinare la garanzia catastrofale alle polizze incendi già sottoscritte dal 40% degli italiani. Una soluzione che converrebbe a tutti: Stato, assicuratori e cittadini

Non vi sarà alcuna assicurazione obbligatoria. Questa la dichiarazione del governo nei giorni successivi al sisma che ha sconvolto il Centro Italia lo scorso 24 agosto. L'ultima iniziativa era stata quella di Monti, che nel 2012, cinque giorni prima del terremoto dell'Emilia, emise un decreto per cui lo Stato non avrebbe più risarcito alcun danno da calamità naturale. L'obiettivo di quel decreto era spingere i cittadini ad assicurarsi contro le catastrofi (oggi solo l'1% degli italiani lo è), ma ovviamente venne ritirato subito dopo il terremoto. Da allora non vi sono più state iniziative del genere da parte del governo, che non intende imporre quella che verrebbe percepita dai cittadini come una nuova tassa. Senza dire che l'Ue mal digerirebbe una obbligatorietà legislativa.

Un problema che sembra irrisolvibile. In realtà, la soluzione è proprio vicino ai nostri occhi: proprio come in Francia, Germania, Danimarca e Norvegia, basterebbe legare le polizze antincendio sulla casa a quella sulle calamità naturali. In questo modo, nel giro di un anno, almeno il 40% degli italiani (oggi assicurati sull'incendio) sarebbe automaticamente coperto anche sulle calamità naturali. A ciò andrebbero aggiunte campagne culturali e di risk management per cittadini e istituzioni in ottica di prevenzione.

IL CONTRIBUTO DI CINEAS

Ad avanzare questa proposta è il Consorzio universitario **Cineas** impegnato sul fronte delle calamità naturali, attraverso corsi di formazione erogati in collaborazione con il **Dipartimento della Protezione Civile**, convegni, libri bianchi, sondaggi, interviste e articoli per promuovere, anche in Italia, l'approvazione di una legge sulle catastrofi.

Cineas ha avuto un importante ruolo nel processo di risarcimento dei danni ai civili dopo il terremoto dell'Aquila nel 2009: il Consorzio ha valutato la congruità economica di 19.235 richieste di contributi, con un processo di verifica, interamente informatizzato, svolto dai circa 250 periti istruiti da Cineas e Dipartimento Protezione Civile. Su 14.273 pratiche arrivate a contributo definitivo, è stato dichiarato non ammissibile un importo di 413 milioni di euro, pari al 13,3% del richiesto.

(continua a pag. 2)



Adolfo Bertani, presidente di Cineas



INSURANCE REVIEW su FACEBOOK
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

IMPARARE DAGLI ERRORI

“Purtroppo - esordisce **Adolfo Bertani**, presidente Cineas - nel caso delle calamità naturali, si continuano a ripetere gli errori del passato, alla ricerca di un caprio espiatorio che ci allontana dalla nostra responsabilità di cittadini su un tema, quello del rischio sismico, che ci vede secondi in Europa”.

Tre le proposte avanzate dal Consorzio, due a lunga scadenza, l'altra a breve termine. La prima riguarda la messa in sicurezza del territorio nazionale, laddove secondo uno studio effettuato dall'ordine degli ingegneri bisognerebbe investire 93 miliardi di euro, iniziando dalla dorsale appenninica, per completare l'opera nel giro di 30 anni. La seconda a lungo termine prevede la realizzazione di una scheda sismica per ogni abitazione, che rivela la pericolosità e consente di ottimizzare la copertura assicurativa.

UN SISTEMA MISTO CHE CONVIENE A TUTTI

“A breve termine - continua Bertani - è necessario procedere come ha fatto l'Europa, adottando un sistema misto, pubblico o-privato, che preveda l'abbinamento della garanzia delle calamità naturali alla polizza incendi, arrivando in 12 mesi a coprire il 40% delle abitazioni anche dal rischio sismico. In questo modo, verrebbe dimezzato il costo risarcitorio, si eviterebbe l'impopolarità di una obbligatorietà mal tollerata dagli italiani e si risarcirebbe chi ne ha davvero diritto”. A questo riguardo, una ricerca svolta dal Cineas, presso le popolazioni colpite dal sisma, rivela che il 70% di chi doveva essere rimborsato si dichiara insoddisfatto e addirittura l'80% degli intervistati sarebbe favorevole ad un sistema misto, in presenza di sgravi fiscali.

“Naturalmente - specifica il presidente del Consorzio - questa proposta andrebbe affiancata da una politica di marketing e di comunicazione, atta a sensibilizzare il restante 60% degli italiani non assicurati sull'urgenza di sottoscrivere una polizza”.

IL RISCHIO DI OPERARE SENZA REGOLE

Ad oggi, la proposta del Cineas non ha raccolto molti consensi: “non siamo ascoltati, perchè c'è poca competenza e troppa ideologia e anche il mondo assicurativo potrebbe avere qualche remora. Quando Renzi chiese agli assicuratori proposte in base all'obbligatorietà, il costo era sostenibile sia per gli italiani che per il comparto, ma già con la semi-obbligatorietà, il discorso divenne meno conveniente per tutti. Viceversa - continua - con la nostra proposta anche gli assicuratori rientrerebbero dei costi”.

Il paradosso italiano vede poi una maggiore concentrazione di polizze, non dove il rischio sismico è più alto, ma dove c'è una maggiore cultura della prevenzione e questo fa sì che i rischi peggiori vengano lasciati a carico dello Stato. “Questo è il motivo per cui non conviene operare senza regole. L'obbligatorietà - conclude Bertani - non ha futuro e, su questo dobbiamo unirci per sensibilizzare il Governo, sfruttando anche la capacità dei media di amplificare questi temi, che sono cruciali per i cittadini”.



Laura Servidio

DALLE AZIENDE

C Consulting sbarca in Francia: Réunion Aérienne & Spatiale sceglie XLayers



La **Réunion Aérienne & Spatiale** è una compagnia francese di assicurazione, specializzata e dedicata al solo mercato spaziale e dell'aviazione da parecchi decenni. Come leader globale opera su tutto il mondo, e rappresenta una quota significativa del mercato internazionale dell'aviazione e spaziale. La sua espansione avviene anche con il supporto di **Generali**, di **Mma** e di **Scor Uk**.

La scelta di **C Consulting** come partner per la gestione della riassicurazione da parte di Réunion Aérienne è molto significativo, e motivo di orgoglio per il provider italiano. In primo luogo perché un altro leader di mercato si aggiunge agli oltre 50 clienti valutando la proposta di C Consulting come la migliore presente sul mercato internazionale per ri-

solvere tutti i delicati problemi legati alla gestione della riassicurazione. Ma anche perché questa è la prima vendita in Francia, mercato giustamente considerato all'avanguardia a livello internazionale per le soluzioni software complesse.

ACQUISIZIONI

LSM si espande in Italia

Annunciata l'acquisizione di portafoglio, personale e asset di Wba. La transazione sarà completata a fine settembre. Antonio Sacchi, nominato country manager per l'Italia.

Liberty Specialty Markets (Lsm), parte di Liberty Mutual Insurance group, ha annunciato l'espansione della propria presenza nel nostro Paese tramite l'acquisizione di portafoglio, personale e assets di Wba (Wholesale binding authorities), Lloyd's coverholder italiano basato a Milano.

L'operazione aumenta in maniera significativa la portata e la rilevanza di Lsm sul mercato assicurativo Italiano. Oltre al portafoglio di Wba, l'acquisizione consentirà a Lsm l'accesso diretto alla rete di vendita, nonché alla sua piattaforma dedicata per la sottoscrizione e la gestione sinistri.

"Espandere il nostro business in Europa - spiega **Matthew Moore**, chief underwriting officer del Gruppo Lsm - è una componente fondamentale della nostra strategia. Questa acquisizione ci dà accesso a una ben affermata rete distributiva, in Italia, basata su proficui rapporti professionali e specifica conoscenza del mercato locale. Wba si rivolge a piccole e medie imprese, complemento perfetto per il portafoglio esistente di Lsm in Italia formato da rischi corporate di grandi dimensioni, piazzati in modo predominante dai primari broker internazionali".

Il team di 24 persone di Wba verrà integrato, nei prossimi mesi, con quello di Lsm presente a Milano. Riguardo all'organigramma, il country manager per l'Italia sarà **Antonio Sacchi**, oggi chief underwriting officer e chief operating officer di Wba, che riporterà direttamente a **Olivier Muraire**, attuale southern european regional manager di Lsm. Responsabile per il business development sarà **Simone Ciofari**, oggi presidente di Wba; **Roberto Brivio** continuerà a gestire il portafoglio professional and financial lines dopo l'integrazione.

Il portafoglio di Wba, la cui integrazione sarà completata nei prossimi mesi, comprende *property, fine art, cargo, infortuni, Rc professionale e enti pubblici*, prodotti distribuiti tramite una rete di broker e agenti sul territorio Italiano.

Il completamento della transazione è atteso per la fine di settembre.

L. S.

COMPAGNIE

Generali "semplifica" la relazione con il cliente

Presentato il programma di semplificazione triennale (2016-2018), che riprogetterà radicalmente i 20 processi industriali core: un investimento da 150 milioni

Via libera da **Generali Italia** al programma di semplificazione per rendere più agile la relazione con clienti e agenti. Sul piatto 150 milioni di euro di investimento per riprogettare integralmente, in tre anni, i 20 più importanti processi industriali della compagnia assicurativa. La finalità della nuova iniziativa, nelle intenzioni della compagnia, è di disegnare una nuova customer experience, basata su maggiore chiarezza, immediatezza ed efficacia, per offrire al cliente la possibilità di ottenere preventivi più semplici e veloci, con una documentazione snella, fare acquisti in mobilità, pagamenti digitali, ricevere assistenza accessibile e veloce attraverso i canali digitali.



Un più forte ruolo degli agenti

La semplificazione nella relazione con il cliente e la creazione di nuovi processi più semplici e veloci, secondo la compagnia del Leone, permetterà agli oltre 12 mila consulenti assicurativi di Generali Italia di focalizzarsi sull'analisi dei bisogni dei clienti, di costruire un'offerta personalizzata sulle loro abitudini e offrire servizi post-vendita e di assistenza più innovativi e accessibili.

Nascono, inoltre, i 6 *Simplification Lab*, nuovi spazi innovativi nelle quattro sedi di Generali Italia a Mogliano, Milano, Roma e Torino che impegneranno attivamente oltre 400 dipendenti in team cross-funzionali per favorire la collaborazione e lo scambio tra le diverse competenze. I Simplification Lab hanno l'obiettivo di fornire una prototipo già funzionante nel breve arco di tempo di 16-20 settimane.

"Con il programma di semplificazione vogliamo rispondere alle richieste dei clienti, che richiedono maggiore facilità di accesso ai servizi, trasparenza e chiarezza, e definire nuovi standard per il mondo assicurativo nella relazione con il cliente", ha dichiarato **Marco Sesana**, amministratore delegato di Generali Italia.

Renato Agalliu

Un articolo di approfondimento verrà pubblicato sul numero di ottobre di Insurance Review

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.itPer inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.itSupplemento al 12 settembre di www.insurancetrade.it - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

Convegno

COSÌ CAMBIA LA DISTRIBUZIONE ASSICURATIVA

5 OTTOBRE 2016 ● MILANO ○ Palazzo delle Stelline, Corso Magenta, 61 ● 9.00 - 17.30

PROGRAMMA

Sponsor:



Chairman Maria Rosa Alaggio *Direttore di Insurance Review e Insurance Daily*

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa
Compagnie e intermediari, insieme per le sfide future della distribuzione assicurativa
Marco Lanzoni, responsabile divisione finance Scs Consulting
Giorgio Lollì, manager mercato finanza Scs Consulting

09.50 - 10.10 - **IDD2: così cambia la distribuzione assicurativa**
Chiara Cimarèlli, legal director Dla Piper Studio legale e tributario

10.10 - 10.30 - **La centralità degli agenti (secondo Aviva Italia)**
Video - Phil Willcock, ceo di Aviva Italia
Andrea Amadei, chief operating officer & retail director
Pierangelo Colombo, presidente gruppo agenti Aviva Italia

10.30 - 10.50 - **Crescere con gli intermediari**

10.50 - 11.10 - **Il nostro punto di vista sull'assistenza, tutela legale e assicurazione viaggio e per gli intermediari**
Stéphane Coulot, ceo AXA Assistance Italia

11.10 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 13.00 - TAVOLA ROTONDA: **Obblighi, opportunità e prospettive della rete agenziale**
Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Anra
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa Rete ImpresAgenzia
Claudio Demozzi, presidente Sna
Stefano Gentili, chief marketing e distribution officer Generali Italia
Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive UnipolSai

13.00 - 13.10 - Q&A

13.10 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 15.00 - TAVOLA ROTONDA: **Gli intermediari tra direttive, tecnologia e proposte assicurative**
Alessandro De Felice, presidente Anra
Luca Franzì de Luca, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb
Fabrizio Premuti, presidente Konsumer

15.00 - 15.20 - **Sinistri: come gestire l'emergenza e la fase di risanamento**
Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per

15.20 - 15.40 - TAVOLA ROTONDA: **Creare valore per le agenzie: il ruolo dei gruppi agenti**
Umberto D'Andrea, presidente Associazione Agenti Allianz
Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna
Enrico Olivieri, presidente gruppo agenti Zurich e vice presidente Anapa

15.40 - 16.00 - **L'importanza della specializzazione**
Antonio Sacchi, country manager per l'Italia di Liberty Specialty Markets

16.00 - 17.15 - TAVOLA ROTONDA: **Come sviluppare nuovo business per compagnie e canale agenziale**
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing gruppo Cattolica
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei al Bipar
Marco Oddone, responsabile marketing & distribution Alleanza
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Federico Serrao, vice presidente GA.GI
Sergio Sorgi, vice presidente Progetica
Simone Salerni, direttore commerciale Allianz Italia

IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ DI INSURANCE CONNECT

Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo