

## PRIMO PIANO

### Blockchain, 23 nuovi membri

Aig, UnipolSai, Partner Re sono tra i 23 nuovi nomi che entrano a far parte di B3i, l'iniziativa blockchain dell'industry assicurativa.

B3i rappresenta la rete di assicuratori e riassicuratori che creano un'infrastruttura interconnessa e potenzialmente non attaccabile dall'esterno adatta alla gestione di database condivisi e di transazioni sicure.

La lista completa dei nuovi membri di B3i è così composta: Aia, Aig, Aon, Chubb, Covéa, Everest Re, Gen Re, Guy Carpenter & Marsh, Jlt Re, Leadway Assurance, LocalTapiola, Mapfre Re, Navigators, Partner Re, Qbe Re, Saham Assurance, Sava Re, Takaful Emarat, TigerRisk, Trust Re, UnipolSai e Willis Re. Nella blockchain assicurativa erano già presenti Achmea, Aegon, Ageas, Allianz, Generali, Hannover Re, Liberty Mutual, Munich Re, Rga, Scor, Sompo Japan Nipponkoa Insurance, Swiss Re, Tokio Marine, XL Catlin e Zurich. B3i è ancora in fase di test: le aziende forniranno un feedback basato sulle loro esperienze di utilizzo della piattaforma, contribuendone così allo sviluppo entro la seconda metà del 2018. All'inizio del prossimo anno, inoltre, ci sarà una nuova release della piattaforma che avrà la struttura di una società a responsabilità limitata, con funzione di ricerca e sviluppo e operazioni commerciali.

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Gaz, l'assemblea conferma Olivieri

Tre le richieste alla compagnia: sforzi tangibili sul piano della comunicazione, un marketing innovativo e un rapporto stretto e solidale con gli agenti. I ceo Candia e Shaughnessy garantiscono investimenti sul canale agenziale. Approvata la mozione sulla titolarità dei dati

Tre giorni di lavoro per prepararsi alle sfide di un mercato in profonda evoluzione. Più di 200 agenti da tutta Italia si sono riuniti a Napoli per celebrare la XXVII assemblea, a 70 anni dal 9 gennaio 1947 quando proprio nel capoluogo campano venne fondato il gruppo aziendale agenti della compagnia Zurich. Una tappa fortemente simbolica quindi, che vuole idealmente creare un collegamento tra l'importanza di associarsi nell'Italia appena uscita dalla guerra e l'importanza di associarsi in un contesto di grandi cambiamenti sia sul lato della domanda, per l'evoluzione del rapporto cliente/prodotto canale, sia sul lato dell'offerta per la globalizzazione, la esasperata ricerca di profitabilità e la concorrenza sempre più aggressiva. La guida del **Gaz** è rimasta saldamente nelle mani di **Enrico Olivieri**, che viene confermato presidente, dopo aver incassato l'unanimità dei consensi alla relazione con cui ha riassunto l'impegno degli ultimi tre anni alla guida della rappresentanza. "Lavoro per il futuro del gruppo agenti, questo è il mio ultimo mandato", ha detto Olivieri, dichiarando la propria indisponibilità a dirigere il gruppo agenti oltre il 2020.



Enrico Olivieri, presidente del gruppo agenti Zurich

#### DAL CONFLITTO ALL'ACCORDO INTEGRATIVO

Con la relazione di Enrico Olivieri i lavori dell'assemblea sono entrati subito nel vivo. Un discorso schietto, in cui la difesa del lavoro svolto nel triennio è passata necessariamente dal racconto della conflittuale collaborazione con la compagnia per l'ammodernamento informatico e dei prodotti. Un impegno su quattro fronti: la rivisitazione del prodotto *Zurich Pro* e della tariffa auto (per "l'incapacità di controbattere alla concorrenza" impattando duramente sui conti delle agenzie); la riduzione degli oneri amministrativi/assuntivi a carico delle agenzie; la rivisitazione in *bonis* delle campagne di riforma per disdetta. Un impegno che, per Olivieri, è stato reso difficile a causa delle divisioni interne al gruppo agenti che definisce "l'unica battaglia che non abbiamo saputo vincere", a prova di irrisolti problemi di unità all'interno del **Gaz**.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

L'accordo integrativo ha segnato invece la riconciliazione tra agenti e compagnia: per Ulivieri l'accordo "riconosce l'importanza della rete agenziale italiana" e costituisce "un punto di riferimento per il mondo dell'intermediazione assicurativa del nostro Paese". Alla compagnia, Ulivieri fa tre richieste: sforzi tangibili sul piano della comunicazione, un marketing innovativo e un rapporto stretto e solidale con gli agenti. Da una parte la compagnia deve specializzarsi nella ricerca di prodotti innovativi, ricercando eccellenza nel servizio; dall'altra gli agenti garantiranno una sempre più efficace attività sul territorio. Successivamente il presidente ha speso apprezzamenti verso tutti i soggetti che stanno collaborando il gruppo contribuendo in modo significativo alla crescita delle agenzie: **Arag, Atradius, Banca Sella-Consel, Cgpa, Link Ua, Mag-Jlt**. La relazione iniziale è stata approvata all'unanimità, e questo ha segnato il primo importante passo per la rielezione di Ulivieri, reso poi scontato per la mancanza di una lista alternativa.

## CAMILLO CANDIA E (A SORPRESA) GARY SHAUGHNESSY

La partecipazione di due ceo alla XXVII assemblea degli agenti Zurich testimonia, almeno nella forma, che la compagnia non ha nessuna intenzione di tagliare la rete agenziale dallo sviluppo della compagnia. La prima giornata di lavori è stata impreziosita dagli interventi di **Camillo Candia**, ceo di **Zurich Italia**, a cui si è aggiunto (fuori programma) **Gary Shaughnessy**, ceo dell'area Emea. Errori e investimenti: l'atteso intervento di Candia conferma che le critiche, spesso aspre, che il Gaz ha rivolto alla compagnia non erano prive di fondamento. Camillo Candia ha giocato la carta della trasparenza. "Il prodotto *Zurich Pro* è stato un incidente di percorso. Sono stati commessi errori, ma resta lo sforzo epocale di rinnovare il parco applicativo e lo scenario tecnologico", ha detto Candia che fa un appello agli agenti italiani: "siamo interessati come voi allo sviluppo del business. Dateci atto degli sforzi finanziari che stiamo facendo. Ci sono piattaforme che funzionano peggio di altre ma questo richiederà ancora anni di lavoro". Candia chiede collaborazione all'interno di un percorso di rinnovamento tecnologico

che, una volta completato, darà importanti vantaggi competitivi agli agenti Zurich. "Il canale agenziale è il più importante per Zurich e la compagnia continuerà a investire", sottolinea il ceo di Zurich Italia che parla del 2017 come di un anno di svolta. La solidità patrimoniale, la redditività sul mercato, un portafoglio sano sono le condizioni finanziarie che per Candia garantiranno a Zurich di investire, a differenza di altre compagnie.

Lo conferma Gary Shaughnessy. "L'Italia svolge un ruolo fondamentale per i risultati del gruppo. Vogliamo investire in nuovi prodotti e tecnologia che possa aiutarvi per il futuro" dice il ceo Emea agli agenti. "Più crescono i rischi, più diventa importante il ruolo degli agenti per aiutare i clienti. I governi stanno trasferendo parte delle responsabilità sui singoli individui, per questo diventa cruciale il ruolo delle compagnie", sottolinea Shaughnessy.

## LA PROSSIMA SFIDA: LA TITOLARITÀ DEI DATI

L'impegno dei dirigenti sembrerebbe escludere qualsiasi tensione futura tra Gaz e compagnia. Non è così. La pace in corso potrebbe essere minata dalla trattativa per l'accordo sulla titolarità dei dati. "Lo firmiamo solo se ci piace", promette Ulivieri. Gli agenti non sono disposti a condividere con la compagnia i dati dei clienti per paura di vedere messo a rischio il proprio business. Si tratta di una battaglia difficilissima, perché il Gaz è consapevole delle divisioni al suo interno. "Abbiamo a che fare con una multinazionale che non ha voglia di fare passi indietro: vogliono sempre più dati", tuona Ulivieri che si mostra profondamente preoccupato che qualche agente "presti il fianco", delegittimando così il Gaz nella trattativa con la compagnia. "Una volta che riempiate le piattaforme con i dati, la battaglia è persa", spiega Ulivieri ai colleghi in sala. Il Gaz teme che possano ripetersi i tentativi di delegittimazione da parte della compagnia. "Abbiamo ancora le ferite di Zurigo", dice il presidente riferendosi al congresso del 2014. L'assemblea ha approvato una mozione in cui emerge la posizione ufficiale del Gaz.

## CRESCONO LE COLLABORAZIONI

L'intensa giornata di sabato 30 settembre è stata caratterizzata dagli interventi dei soggetti con cui gli agenti Zurich stanno collaborando: **Arag, Atradius, Banca Sella-Consel, Cgpa, Link Ua, Mag-Jlt**. Si tratta di importanti opportunità che consentono agli agenti di arricchire la propria offerta (evitando di distinguersi sul mercato solo con la leva del prezzo), per incrociare più puntualmente la domanda lasciata scoperta da Zurich. Lo sviluppo di queste collaborazioni non manca di generare conflitti con la compagnia, come è emerso soprattutto con la partnership con Mag-Jlt. **Eric Devorsine**, presidente di Cgpa, ha speso parole di grande apprezzamento per il lavoro degli agenti. Tra i principali successi, l'accordo con Link Ua ha visto una crescita del 100% dal 2016/2017, con 214 agenzie che hanno sottoscritto l'accordo, di cui 135 con produzione nel 2017, con una proiezione Ptf al 2017 di 2,3 milioni di euro. I dati sono stati presentati dall'amministratore delegato **Simona Zirano** a cui ha fatto seguito l'intervento di **Irelio Offman**, presidente Link Ua e vice presidente di Mag-Jlt. Con **Atradius** l'accordo è per ora limitato al settore del credito e mira a proteggere il rischio del mancato pagamento, che impatterebbe negativamente anche sui futuri flussi di cassa delle imprese; Atradius assume tutti gli oneri burocratici, evitando un importante carico di lavoro sulle agenzie. L'accordo con Arag invece è focalizzato su polizze personali.



MERCATO

## Nuove norme e globalizzazione: come cambia il rischio assicurativo

**Dagli eventi globali alla normativa nazionale sono molti gli aspetti che possono avere impatto sulle strategie delle compagnie. Il convegno di Studio Mrv e GenRe ha fornito un'analisi delle principali novità, a partire da claims made e le tabelle di Milano**

Le scelte di business del settore assicurativo e riassicurativo sono influenzate dagli elementi di incertezza che sempre di più caratterizzano il periodo che stiamo vivendo. Ai cambiamenti globali e locali si associa, per chi opera nel nostro Paese, l'incertezza di una norma in continua evoluzione che esige un costante aggiornamento: questo l'obiettivo del convegno *La responsabilità, il danno e l'evoluzione del rischio assicurativo* organizzato da **Studio Mrv** e **GenRe**.

Il contesto internazionale è stato al centro dell'analisi di **Pietro Toffanello**, managing director Uk, Ireland, Africa e Italia di **GenRe**, che ha tratteggiato i trend all'attenzione del mercato assicurativo. La prima sfida è quella della profittabilità: "nonostante i primi sei mesi del 2017 abbiano mostrato un miglioramento, è possibile che l'impatto catastrofe dei recenti uragani riconduca in negativo alcuni grossi rami. Il problema delle spese porterà inevitabilmente a forme di integrazione tra i player di riassicurazione". A influenzare l'equilibrio che la riassicurazione deve dare al sistema saranno "l'instabilità sociale e geopolitica, tra migrazioni e protezionismo, il futuro dell'eurozona e le conseguenze della *Brexit*"; mentre alcuni fattori come l'incertezza normativa, i cambiamenti climatici, la crescente urbanizzazione e le nuove tecnologie alterano l'esposizione ad alcuni rischi modificando il mercato assicurativo. Il cyber, ad esempio, "è un notevole mercato potenziale ma in continua evoluzione, con un accumulo di esposizione dato dalle conseguenze globali di un possibile grande evento". Guardando all'Italia, **Lorenzo Vismara**, responsabile sinistri di GenRe, ha attribuito alle recenti novità normative diversi "livelli di allerta" rispetto alla riassicurazione, mettendo al primo posto l'incertezza sulla *claims made* che emerge dalla legge *Concorrenza*, seguita dai rischi di redditività derivanti dall'emergere di sentenze sul risarcimento in forma passiva, e infine dall'apertura delle Sezioni Unite della Cassazione ai danni punitivi.

### Claims made: ultrattività è integrazione all'offerta

Gli approfondimenti sulle principali novità normative e giurisprudenziali dell'anno in corso sono stati affrontati dallo Studio Mrv, con particolare riferimento alla legge *Gelli* e alla legge sulla Concorrenza approvata quest'estate. Per **Filippo Martini**, la positività della legge 124/17 poggia sulla "risposta che viene data a quesiti sedimentati negli anni e sul definitivo riconoscimento della tabella di Milano a ruolo normativo nella cornice del danno alla persona". Martini ha poi puntualizzato la propria interpretazione sull'ultrattività della polizza assicurativa di Rc professionale: "l'asserzione rispetto all'onere di offrire va intesa in

schema di *claims made*, quindi come integrazione all'offerta, con un obbligo di proposta al quale corrisponde una scelta di adesione da parte dell'assicurato". L'apertura introdotta dalla sentenza 16601 delle Sezioni Unite ai danni punitivi è vista da **Marco Rodolfi** in una triplice forma: "una diversa nozione di ordine pubblico, che passa da una visione interna a un riferimento internazionale; una nuova natura polifunzionale della Rc, non più solo riparatoria ma preventiva e sanzionatoria-punitiva, e infine la possibilità di riconoscere sentenze straniere contenenti condanna a danni punitivi ma con limiti precisi di legalità, tipicità, prevedibilità e proporzionalità".

### Tabelle milanesi: serve discrezionalità in casi particolari

Il tema delle tabelle milanesi è stato ripreso e commentato da **Damiano Spera**, giudice del tribunale di Milano ed estensore delle tabelle, che in tale veste ha commentato le nuove proposte della legge Concorrenza inserendo qualche elemento di dubbio: "il mondo assicurativo tiene conto della certezza rappresentata dal ruolo dato alle tabelle, ma per renderle pienamente valide mancano dei criteri definitivi di liquidazione extra tabellare. Non concordo con l'approvazione dell'art. 84 bis sulla liquidazione del danno non patrimoniale nella sua forma attuale: in situazioni particolari deve essere lasciata al giudice la possibilità di modificare l'importo del risarcimento".

### Un confronto con il settore assicurativo

I temi trattati sono stati oggetto di confronto con il settore assicurativo nelle due tavole rotonde del pomeriggio. **Christophe Julliard**, ceo di **Sham Italia**; **Giovanni Sainati**, specialties manager liabilities & financial lines di **Aig Europe** e **Alberto Valle** responsabile Rcg e aviation di **Reale Mutua** hanno discusso con **Grainne Gillen**, Gcf branch manager di GenRe della valutazione del rischio assicurativo dopo la legge *Gelli*. Nella seconda tavola rotonda, Filippo Martini ha moderato il confronto sui cambiamenti nella gestione dei sinistri Rc auto e Rc sanitaria, alla luce delle nuove norme, con **Pierfrancesco Colaianni**, responsabile sinistri complessi e sviluppo tecnico di **Generali Italia**, **Pierfranco Gabasio**, responsabile sinistri non motor di **Zurich**, **Leonardo Simonelli**, head claims manager divisione sinistri di **AmTrust Europe**, e **Ferdinando Scoa** chief claims officer di **Assimoco**.

Maria Moro

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)Supplemento al 2 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

## INTERMEDIARI E COMPAGNIE, INSIEME NEL RECIPROCO INTERESSE

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

- 09.00 - 09.30 – Registrazione
- 09.30 - 09.50 – **Presentazione dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. Idd per l'evoluzione della distribuzione a cura di Scs Consulting**
- 09.50 - 10.10 – **Redditività e digital: un binomio possibile**  
*Vittorio Giusti, general insurance director di Aviva Italia*
- 10.10 - 10.30 – **Intermediari tra responsabilità e opportunità**  
*Silvia Lumediluna, responsabile sviluppo commerciale di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia*  
*Lorenzo Sapigni, direttore generale per l'Italia di Cgpa Europe rappresentanza generale per l'Italia*
- 10.30 - 10.50 – **Gli obiettivi della rappresentanza degli agenti**  
*Sintesi sondaggio Scs*  
*Dario Piana, presidente comitato gruppi aziendali Sna e presidente Gama*  
*Enrico Olivieri, vice presidente Anapa e presidente gruppo agenti Zurich*
- 10.50 - 11.10 – **L'innovazione a servizio degli assicurati: leva di fidelizzazione per gli intermediari**  
*Mirko Formica, responsabile corporate di Axa Assistance*  
*Guido Dell'Omo, responsabile retail di Axa Assistance*  
*Gian Maria Dossena, sales insurance intermediaries & legal protection di Axa Assistance*
- 11.10 - 11.30 – Coffee break
- 11.30 - 13.00 – **TAVOLA ROTONDA: La tutela del consumatore: un obiettivo comune?**  
*Stella Aiello, responsabile distribuzione Ania*  
*Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari di Ivass*  
*Vincenzo Cirasola, presidente di Anapa*  
*Claudio Demozzi, presidente di Sna*  
*Fabrizio Premuti, presidente di Konsumer*  
*Paolo Savio, responsabile giunte e accordi collettivi di Generali Italia*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai*
- 13.00 - 14.00 – Pranzo
- 14.00 - 14.20 – **Idd: trasformare un compito in un servizio**  
*Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica*
- 14.20 - 14.40 – **Polizze e strumenti per assicurare in modo semplice rischi complessi**  
*Maurizio Ghiloso, amministratore delegato di Dual Italia*
- 14.40 - 15.20 – **La distribuzione in Europa: gli intermediari come colonna della distribuzione assicurativa. A quali condizioni?**  
*Alessandro De Besi, presidente World Federation of insurance intermediaries*  
*Luca Franzini de Luca, presidente Aiba*  
*Jean François Mossino, presidente commissione agenti Bipar*  
*Andrea Polizzi, studio legale D'Argenio, Polizzi e Associati*  
*Luigi Viganotti, presidente Acb*
- 15.20 - 15.40 – **Verso l'auto a guida autonoma: valore aggiunto per gli intermediari**  
*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*
- 15.40 - 16.00 – **Sinistri e ruolo degli intermediari**  
*Stefano Sala, amministratore delegato gruppo per*
- 16.00 - 17.15 – **TAVOLA ROTONDA. Obiettivo redditività, tra digital, multicanalità ed evoluzione dell'offerta**  
*Michele Cristiano, amministratore delegato di Cf Assicurazioni*  
*Fabrizio Fabris, presidente del gruppo agenti Cattolica*  
*Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing del gruppo Cattolica*  
*Marco Mazzucco, direttore distribuzione marketing e brand di gruppo di Reale Group*  
*Paola Minini, presidente Galf*  
*Domenico Quintavalle, head of retail distribution di Zurich Italia*  
*Marco Rossi, head of sales & marketing di Das*  
*Vittorio Verdone, direttore affari istituzionali del gruppo Unipol e responsabile gestione normativa reti distributive di UnipolSai*

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)  
Scarica il programma completo