

## PRIMO PIANO

### Idd verso il primo ottobre 2018

Una decisione definitiva non c'è, ma appare ormai scontato che la Idd sarà applicata il prossimo primo ottobre 2018. Manca solo il via libera del Consiglio Europeo, e poi la raccomandazione dell'Econ, la commissione monetaria del Parlamento Europeo, prenderà la forma di un atto ufficiale. Il testo uscito dall'Econ è in realtà una "soluzione sofisticata, ma forse l'unica possibile", secondo la definizione dell'avvocato Carlo Galantini, che ha seguito il dossier attraverso la sua attività nel Bipar.

"L'Econ - spiega Galantini a Insurance Daily - raccomanda agli Stati membri di predisporre comunque una normativa interna entro il 23 febbraio 2018 (data ufficiale di entrata in vigore, ndr) ma propone l'applicazione all'industria dal primo ottobre 2018".

Dopodomani, la Commissione Europea e l'Eiopa incontreranno gli Stati membri Ue nell'ambito di una serie di riunioni, definite di transposition, per capire il livello di avanzamento dei lavori su Idd e, nel caso, aiutare gli Stati nel recepimento. "Molti Paesi, tra cui l'Italia - continua Galantini -, non hanno ancora una bozza da presentare e potrebbero, se non ce l'avranno al 23 febbraio, andare incontro a sanzioni da parte della Commissione. Tuttavia - conclude - questo ha poca rilevanza perché il mercato sarà tenuto ad adeguarsi dal primo ottobre".

Fabrizio Aurilia

## INTERMEDIARI

### Leader in un mercato in cui aumentano le responsabilità

**Cgpa Europe presenta la quarta edizione dell'Osservatorio europeo degli intermediari assicurativi. Agenti e broker italiani difendono la leadership di mercato, tra criticità introdotte dal digital e dalle normative. Nel corso del convegno organizzato ieri a Milano, anche una tavola rotonda per analizzare i rischi crescenti della categoria**

Agenti e broker italiani affrontano a testa alta i nuovi scenari che emergono dalla prossima entrata in vigore delle normative europee in tema di privacy e intermediazione. Se ne è parlato in occasione della presentazione della quarta edizione dell'Osservatorio europeo degli intermediari assicurativi elaborato da Cgpa Europe. A introdurre i lavori a Palazzo Turati di Milano, **Silvia Lumediluna**, responsabile sviluppo commerciale di Cgpa Europe. Presenti in sala il presidente e il managing director di Cgpa Europe, **Eric Devorsine** e **Eric Evian**, e **Lorenzo Sapigni**, direttore generale per l'Italia. Importante spazio è stato dedicato alla tavola rotonda *Intermediari tra responsabilità e opportunità* moderata da **Maria Rosa Alaggio** direttore delle testate di **Insurance Connect**.



#### RISCHI DI MERCATO DALLA BANCASSICURAZIONE

La presentazione e l'analisi dei dati dell'Osservatorio è stata affidata a **Massimo Michaud**, amministratore delegato di **Kinetica** e neo presidente di **Cf Assicurazioni** e **Cf Life**. La forza delle banche nel proporre prodotti di bancassicurazione, può creare problemi nel ramo danni. Secondo i dati raccolti da Cgpa Europe attraverso **Insurance Europe**, associazioni professionali ed **Eurostat**, nel mercato non-vita gli agenti italiani nel 2016 controllavano il 77,1% (in calo rispetto al 78,6% del 2015 e del 81,8% del 2011), mentre in Francia gli agenti sono fermi al 34% (dato costante dal 2011). I broker salgono a 9,2% (erano a 8,4% nel 2015 7,6% nel 2011), contro il 18% della Francia. Diversa la situazione del mercato vita dove è molto forte il ruolo delle banche. Gli agenti controllano il 14,3% nel 2016, in miglioramento sul 12,8% del 2015, ma più basso del 16,4% del 2011; i broker hanno una quota decisamente marginale pari a 0,6%. Sul fronte dei rischi per gli intermediari, l'inadempimento dell'obbligo di consulenza sta diventando il motivo principale dei reclami: il 60% del totale dei contenziosi in Francia e il 30% in Italia. "Un fenomeno che cresce lentamente ma sta diventando importante", sottolinea Michaud soprattutto alla luce delle nuove normative europee.

(continua a pag. 2)



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**  
Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

## L'INTERMEDIARIO DIGITALIZZATO

Gli intermediari non possono più permettersi di non essere su internet. L'agente e il broker devono avere necessariamente capacità digitali. "Nella comunicazione social un fenomeno locale diventa un fenomeno di massa. Attenzione alla privacy dei clienti", sottolinea **Patrizia Contaldo**, docente dell'**Università Bocconi** e head of *Observatory on insurance market* del *Centro studi Baffi-Carefin*. "È la comunità che parlerà di voi. La vostra credibilità passa dagli utenti della pagina. Qualsiasi errore viene pagato perché un commento negativo diventa virale" avvisa Contaldo, che elenca i doveri degli intermediari on line: stabilire una relazione tra comunicazione intermediari e mandanti; definire il ruolo che intende avere sui social; mappare la community; creare un piano integrato di comunicazione; stabilire una linea editoriale coerente; scegliere un proprio stile e linguaggio; definire quali social utilizzare (Facebook è già vecchio, mentre nuove prospettive vengono da Google+ e Snapchat). E ancora: comunicare in modo programmato; cercare relazioni tra *business* e *fun*; interagire con la propria comunità; misurare le proprie performance. Una lunga lista con cui Contaldo lascia intendere quanto la presenza on line degli intermediari sia tutt'altro che un aspetto marginale.



## LA COMPLIANCE SFIDA AGENTI E BROKER

L'idd presenta opportunità per la categoria. "L'intermediario – dice **Salvatore Iannitti**, avvocato dello studio legale *Norton Rose Fulbright* – è owner sostanziale del prodotto, che non è solo della compagnia. In ogni caso è sentinella perché ha il contatto con il cliente, verifica se il prodotto concretamente risponde alle esigenze e riporta alla compagnia cosa pensa a riguardo. Le fasi di informazione, consulenza e collocamento assumono un valore diverso perché per *consulenza* non si intendono le informazioni minime, che sono sempre dovute, ma raccomandazioni personalizzate".

Questo scenario impone alle agenzie una importante attenzione al rispetto delle norme, che si traduce in un rischio ulteriore nelle attività degli intermediari. "O l'agenzia ha consulenti interni che seguono tutti i processi legali, oppure è alto il rischio di andar fuori norma", ammette **Massimiliano Scimia**, segretario **Gruppo agenti Cattolica**, che propone la definizione di unico partner legale che garantisca tutti gli agenti del suo gruppo. Una posizione condivisa anche dal mondo dei broker. "Basterebbe creare al nostro interno una figura che racchiuda il controllo e l'organizzazione della compliance. Non sono balzelli, ma opportunità di mercato. Dobbiamo permettere all'*Ivass* di non perseguirci per i mancati adempimenti normativi", dice **Luigi Viganotti**, presidente di **Acb**. "Quando sento parlare di una verifica sistematica e periodica sulla rispondenza del prodotto e sulle mutate esigenze avvenute, sfido chiunque a essere adeguato alla norma. Una verifica che sembra adatta a un mercato ideale, dove ci siano perfette informazioni. La realtà di oggi è che si compra in base al prezzo, penalizzando la copertura. Rischiamo di essere travolti da una valanga di norme che non siamo in grado di affrontare" dice **Luca Franzi de Luca**, presidente di **Aiba**.



## PRIVACY, BIG DATA E RISCHI INFORMATICI

Criticità per gli intermediari arrivano sul fronte dei dati dei clienti. "La preservazione del dato ci espone a rischi di infiltrazione dei nostri sistemi, e quindi a richieste di risarcimento dai nostri clienti. Le agenzie devono diventare più sicure" sottolinea **Massimo Scimia**. "Non possiamo viaggiare con velocità diversa, con agenti dotati di computer vecchi e imprese evolute. La compagnia deve aiutare ad adeguarci". Il gap informatico degli agenti viene sottolineato anche da **Loretta Credaro**, presidente **Unione agenti Axa**. "Abbiamo cercato un accordo con la mandante in modo che tutto quello che passa dal digital possa avere impatto positivo sulle agenzie. La situazione non è omogenea, stiamo cercando di elevare la competenza dei colleghi", evidenzia Credaro.

Tema caldo, la condivisione dei dati tra intermediari e compagnie. **Nicola Picaro**, presidente Gruppo agenti associati Unipolsai, disinnescava qualsiasi pericolo. "Le compagnie non vedono la profilazione del cliente, perché i big data devono essere interpretati dalla conoscenza reale di chi dobbiamo assicurare. Virtualmente appariamo diversamente da come siamo nella realtà", sottolinea Picaro che mette comunque in guardia da una criticità: "La normativa europea è andata oltre alla effettiva capacità delle compagnie di trasferire i dati dei clienti, se questi decidono di cambiare compagnia".

**Alessandro Giuseppe Porcari**

## MERCATO

### Pmi, Ing lancia il finanziamento digitale

Si chiama **Prestito Arancio Business** e offre fino a 100 mila euro, sbloccati in 10 minuti

Ing lancia anche in Italia *Prestito Arancio Business*, il finanziamento digitale e istantaneo dedicato alle Pmi, realizzato in collaborazione con numerose *fintech* internazionali, come **Kabbage**. La nuova soluzione, primo esempio nel nostro Paese, offre prestiti fino a 100 mila euro grazie a un processo di richiesta "semplice e veloce", garantisce Ing, con "pochissime informazioni necessarie", senza bisogno di sottoporre il bilancio o la visura, senza passaggi di carta, e con "una risposta sulla valutazione creditizia in soli 10 minuti".

Questo processo è possibile combinando metodi tradizionali di valutazione del rischio con un modello di "scoring evoluto", analisi in tempo reale sulla base di dati transazionali e "grazie ad algoritmi che ricostruiscono la dinamica finanziaria del cliente".

"Dopo l'esperienza maturata in Spagna - ha spiegato **Marco Bragadin**, ceo di Ing in Italia - il servizio parte ufficialmente da oggi anche in Italia ed è un esempio di come banche e *fintech* possano lavorare insieme per innovare e offrire ai clienti, oggi anche business, un servizio differenziante e un'esperienza pressoché identica in diversi Paesi, in linea con la strategia globale di Ing".

Prestito Arancio Business è stato sviluppato interamente con la metodologia *agile*, ed è disponibile nella sua prima release, cui seguiranno altri rilasci in linea con la metodologia per step incrementali.

F.A.

## PRODOTTI

### Dual presenta la nuova Donation no problem

Il carrier assicurativo è **Liberty Mutual Insurance Europe**

Dual rinnova la propria polizza *Dual Donation no problem* dopo l'uscita dal mercato di **Elite Insurance**. Ora il nuovo carrier assicurativo per questo prodotto è **Liberty Mutual Insurance Europe**, compagnia con sede a Londra operativa in Italia in regime di stabilimento, il cui rating (di Standard & Poor's) è A.

Dual Donation no problem tutela i clienti nelle operazioni di compravendita o locazione di provenienza donativa: "il contratto - si legge nella nota - garantisce il beneficiario dal rischio economico e finanziario conseguente all'azione di restituzione esercitabile da parte di un legittimario, attraverso il pagamento di un indennizzo qualora il bene di provenienza donativa sia oggetto di una controversia legale da parte dei legittimari che intendono rientrare in possesso del bene donato oppure ottenerne il controvalore monetario".

L'indennizzo offerto ai beneficiari che abbiano subito una perdita economica è costituito dal valore dell'immobile al momento della richiesta di risarcimento, in caso di restituzione; la somma di denaro dovuta ai legittimari per impedire che essi perdano la proprietà assicurata a seguito dell'esercizio dell'azione di restituzione; le spese sostenute o i danni liquidati al termine del giudizio definitivo che il beneficiario dovrà pagare a un conduttore costretto a liberare la proprietà in conseguenza dell'azione di restituzione.

F.A.

Insurance Skills Jam  
IL CONVIVIO ASSICURATIVO

ISJAM WELFARE  
FORUM 2017

NUOVO WELFARE  
E OPPORTUNITÀ  
ASSICURATIVE

MILANO  
28.11.17

Aula Magna dell'Università  
degli Studi di Milano

con il contributo scientifico di  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO  
LABORATORIO di RESPONSABILITÀ SANITARIA  
In collaborazione con  
MBSCONSULTING  
media partner  
Insurance Connect

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 25 ottobre di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577

## L'RC AUTO VERSO NUOVI VALORI COMPETITIVI

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

09.00 - 09.30 - Registrazione

09.30 - 09.50 - **Rc auto, scenario di mercato e centralità della tecnologia**

*Roberto Carbone, senior manager Hspi  
Marco Lanzoni, responsabile mercato finance di Scs Consulting*

09.50 - 10.10 - **Legge concorrenza: quale competitività per il settore assicurativo?**

*Maurizio Hazan, studio legale Taurini-Hazan*

10.10 - 10.30 - **Il Ramo auto nell'era del multiaccess, tra sconti e servizio**

*Diego Palano, responsabile assicurazioni di Facile.it*

10.30 - 10.50 - **Tecnologia dell'auto ed evoluzione normativa: il cliente al centro della trasformazione**

*Marco Lovisetto, general manager di Doctor Glass*

10.50 - 11.30 - Coffee break

11.30 - 11.50 - **Luci e ombre della Riforma dell'Rc auto**

*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania  
Alessandro Santoliquido, amministratore delegato e direttore generale di Amissima Assicurazioni*

11.50 - 12.10 - **Rc auto, sostenibilità e valore per il cliente**

*Nino D'Onghia, direttore tecnico di Tua Assicurazioni  
Massimo Monacelli, chief claims officer di Generali Italia*

12.10 - 12.30 - **Il Ramo auto nel nostro Paese secondo Sara Assicurazioni**

*Alberto Tosti, direttore generale di Sara Assicurazioni*

12.30 - 13.00 - Q&A

13.00 - 14.00 - Pranzo

14.00 - 14.20 - **Soluzioni per la riduzione dei costi e il contrasto alle frodi**

*a cura di Sogesa*

14.20 - 14.40 - **L'auto autonoma, una rivoluzione sociale**

*Andrea Cerroni, associate professor of sociology and communication of knowledge,  
head of master in science communication and sustainable innovation dpt. of Sociology  
and social research, Università degli studi Milano-Bicocca*

14.40 - 15.00 - **La tecnologia al servizio della customer experience: l'evoluzione della Digital Insurance**

*Roberto Polli, Global Head of telematics sales di Vodafone Automotive*

15.00 - 15.20 - **Operazione Mercurio Eye Insurance, collaborazione per la sicurezza**

*Umberto Guidoni, responsabile servizio auto Ania  
Polizia di Stato (\*)*

15.20 - 15.40 - **L'outsourcing come valore nella gestione sinistri**

*a cura di Msa Multiserass*

15.40 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA. Antifrode: dalla legge alle attività di contrasto quotidiano**

*Giovanni Cannavò, presidente dell'associazione Melchiorre Gioia  
Lorenzo Fiore, responsabile unità antifrode di Reale Group  
Paolo Masini, direttore sinistri di Cattolica Assicurazioni  
Gaetano Occorsio, direttore sinistri di Sara Assicurazioni  
Mirella Restelli, chief claims officer di Zurich Italia  
Massimo Toselli, direttore sinistri di Amissima Assicurazioni  
Massimo Treffiletti, dirigente responsabile servizio Card accordi associativi antifrode di Ania*

17.00 - Chiusura lavori

(\*) invitato a partecipare

Main sponsor:



Official sponsor:



Iscriviti su [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it)

Scarica il programma completo