Insurance Daily

MARTEDÌ 12 NOVEMBRE 2013 N. 404

PRIMO PIANO

# Ania contro le misure del governo

L'eventualità, anticipata dal presidente del Consiglio Enrico Letta, di reperire le coperture necessarie a compensare la soppressione della seconda rata Imu attraverso un innalzamento della misura del prossimo acconto dell'Ires e dell'Irap, "dimostra che la fiscalità di questo Paese è ormai governata da criteri irrazionali che hanno effetti iniqui". È quanto sostiene l'Ania, che, in una nota ufficiale diffusa ieri, sottolinea il fatto che la misura ipotizzata "risulta del tutto criticabile sotto diversi punti di vista. Già di per sé è abnorme la circostanza di un acconto che supera l'importo dell'imposta dovuta", osserva l'Ania: infatti si parla di "innalzare l'importo dell'acconto, già oggi di poco superiore al 100%, fino al 116-120%". Secondo l'associazione delle imprese assicurative, la modifica della percentuale dell'acconto, a poche settimane dalla scadenza del versamento, "costringerà le imprese interessate a ripensare in tutta fretta la gestione dei loro flussi finanziari. Inoltre questa misura avrebbe carattere discriminatorio, in quanto applicata esclusivamente ai settori bancario e assicurativo".

Per leggere l'articolo completo, pubblicato su www.insurancetrade.it, clicca qui

***Beniamino Musto***

INTERMEDIARI

# L'agente, un imprenditore a metà nell'era di internet

**Adattarsi o scomparire, saper sfruttare la multicanalità a proprio vantaggio o aggrapparsi ai modelli passati. Il pragmatismo delle nuove generazioni, nell'intervista a Marion Boniforti di Allianz e membro dell'Esecutivo Provinciale di Sna a Monza**

Marion Boniforti, agente Allianz di Monza

Il web e in generale tutti i nuovi strumenti che permettono un'offerta multicanale di prodotti assicurativi diventeranno, da temibili competitor, realtà integrate nelle vite lavorative degli agenti. Questa la convinzione di **Marion Boniforti**, agente **Allianz** di Monza, e da quest'anno parte dell'Esecutivo Provinciale **Sna**. Per la giovane agente, che è anche promotore finanziario e tutor per la Regione Lombardia nel settore formazione di **Sna Form**, il sistema distributivo dovrà non solo innovarsi ma anche inventare nuove modalità operative. La chiave sarà l'adattamento, come nella selezione naturale: se gli agenti sapranno adattarsi, anche se non si confermeranno il canale più forte, potranno rimanere uno degli asset principali per le compagnie. Ecco perché il grande tema del rinnovo dell'accordo nazionale si sta animando sempre di più. La figura dell'agente, secondo Boniforti, è tuttora quella di un imprenditore *zoppo* che fa impresa solo quando si tratta di assumersi responsabilità e farsi carico del rischio finanziario, ma con una limitata autonomia decisionale.

**Secondo una recente indagine, l'86% dei consumatori nel mondo utilizza canali multipli per cercare prodotti assicurativi in tutti i rami. Reggerà il sistema distributivo italiano alla concorrenza del web?**

La mia opinione al riguardo è che il sistema distributivo delle assicurazioni in Italia, così come lo abbiamo conosciuto fino a oggi, è destinato a non esistere più. Questo processo richiederà ancora un certo lasso di tempo prima di giungere al suo compimento, ma nel medio-lungo periodo il web passerà a essere da un temibile competitor, qual è attualmente, a una realtà totalmente integrata nella nostra vita e con la quale dovremo fare i conti. Il sistema distributivo, quindi, dovrà radicalmente innovarsi e inventare nuove modalità operative al passo con i tempi, per evitare di rimanere fuori dai giochi.

**L'Esecutivo Nazionale di Sna è arrivato a perdere, nel giro di 15 mesi, ben quattro componenti, andando a infrangere quell'immagine iniziale di squadra, che tanto era piaciuta. Da queste fughe, quale impressione ne ha tratto come iscrittA Sna?**

Storicamente, purtroppo, la categoria degli agenti di assicurazione in Italia, ha dimostrato tutta la sua fatica a fare gruppo; agenzie eterogenee, con bisogni similari ma priorità differenti, hanno reso nel corso degli anni difficile la condivisione di una *vision* comune. L'Esecutivo Nazionale fin dall'inizio si è posto l'ambizioso obiettivo di rappresentare la più ampia varietà possibile di agenzie ed esigenze, e finora ha dimostrato di cercare di portare avanti, a testa alta, i programmi presentati nonostante gli imprevisti di percorso. Le situazioni che hanno determinato quindi l'uscita di vari esponenti dall'Esecutivo, ai miei occhi, non hanno inficiato l'immagine di compattezza dello Sna e la mia personale fiducia nei confronti del presidente e di tutti coloro che si rendono disponibili a lavorare per la categoria.

**Il valore di una compagnia è quotato dagli analisti anche in base alla sua rete di vendita. Se così non fosse l'impresa d'assicurazione sarebbe una scatola vuota. Concorda?**

Assolutamente si. *(continua a pag. 2)*

Insurance Daily

MARTEDÌ 12 NOVEMBRE 2013 N. 404

*(continua da pag. 1)* Per le compagnie di assicurazione il vero e unico patrimonio sono gli agenti e il loro canale distributivo. Spesso però sembrano dimenticarsene.

**Le imprese invitano la categoria degli agenti più che a parlare ad agire, per operare con maggiore incisività, misurandosi con un mercato fortemente sotto assicurato ma anche alla ricerca di quella redditività perduta. Il suo pensiero?**

Onestamente io credo che la crisi possa diventare un'opportunità solo attraverso l'adattamento. Come in natura sopravvive la specie non necessariamente più intelligente o quella più forte, ma principalmente quella con la maggior capacità di adattamento, anche nello scenario economico e sociale che stiamo vivendo, si verificherà lo stesso fenomeno. La categoria degli agenti ha sempre affrontato le sfide dimostrando di sapersi adattare ai mutati scenari e sono convinta che anche questa volta non si tirerà indietro. Il vero problema credo consista nell'individuare i mezzi e le modalità efficaci per tornare a essere riconosciuti come leader del mercato, e come figure professionali insostituibili dai mezzi telematici.

**L'Ania, a più voci, sostiene che la figura dell'agente mal si concilia con quella dell'imprenditore indipendente. Se gli intermediari italiani vogliono essere liberi, allora liberi tutti. I sindacati che vi rappresentano riusciranno a far conciliare gli interessi delle parti in causa?**

Quello che sostiene l'**Ania**, in linea di massima, mi trova d'accordo. La figura dell'agente, com'è concepita nel nostro Paese, assomiglia a un imprenditore zoppo che fa impresa, nel senso letterale del termine, quando si tratta di assumersi responsabilità e farsi carico del rischio finanziario, ma diventa zoppo quando vede limitata la propria autonomia decisionale. I colleghi non me ne vogliano per questa affermazione, ma quello che intendo dire è che, a mio parere, la libertà è un valore che andrebbe ricercato, anche se per farlo spesso bisogna affrontare percorsi sconosciuti.

***Carla Barin***

Insurance Daily

MARTEDÌ 12 NOVEMBRE 2013 N. 404

COMPAGNIE

# Ca' de Sass, via da Trieste con 347,8 milioni di euro

## Intesa Sanpaolo vende 21 milioni di azioni di Generali a 16,6 al pezzo

**Intesa Sanpaolo** ha ceduto tutta la propria quota in **Generali**. Al prezzo 16,6 euro per azione ordinaria, Ca' de Sass ha ceduto l'1,3% del capitale rimastole dopo la cessione precedente: si tratta di 21 milioni di azioni per una realizzazione pari a **347,8 milioni**. I pezzi sono stati venduti attraverso un *accelerated bookbuilt offering*, attraverso la collaborazione di Banca Imi e Ubs.

Una nota della banca spiega che il corrispettivo complessivo ha comportato un contributo positivo in termini di utile netto consolidato di circa 63 milioni. Complessivamente nel trimestre l'apporto positivo all'utile netto consolidato è di circa 82 milioni.

L'operazione, comunicata nella tarda serata di ieri, ha visto i mercati contrastati. In apertura di Borsa Italiana, i due titoli quotati sul listino principale (*Ftse Mib*) hanno aperto in modo opposto. Intesa Sanpaolo in positivo dello 0,95% a 1,8 euro per azione, mentre il Leone di Trieste ha iniziato le contrattazioni cedendo l'1% a 16,8 euro.

***Fabrizio Aurilia***

EVENTI

# Anra e Illca, un convegno sulla percezione dei rischi

## Lunedì prossimo a Roma, un confronto tra aziende, broker e risk manager

Nella splendida cornice romana di Villa Wolkonsky, residenza dell'ambasciatore britannico, **Paolo Rubini**, presidente **Anra** (Associazione nazionale dei risk manager e responsabili assicuratori aziendali) e risk manager di Telecom Italia, introdurrà i lavori che vedranno, nella prima parte, gli interventi di **Benno Reischel**, head of Europe dei **Lloyd's**, sui rischi emergenti e le prossime sfide in campo assicurativo; Andrea Alemanno, head of company reputation, Ipsos Public Affairs, che illustrerà i risultati del *Lloyd's Risk Index report 2013*, con particolare riferimento all'Italia; e **Andrea Di Giacomo**, presidente **Illca** (l'associazione dei broker corrispondenti dei Lloyd's) sul ruolo dei corrispondenti Lloyd's in riferimento alle future esigenze assicurative.

La seconda parte del pomeriggio sarà animata da una tavola rotonda, moderata da **Alessandro De Felice**, chief risk officer di **Prysmian**, che vedrà protagonisti: Domenico Floro, head of finance risk management di Erg; Andrea Corbino di Anv, sindacato dei Lloyd's; Benno Reischel head of Europe, Lloyd's; **Luigi Viganotti**, presidente **Acb** e **Carlo Marietti Andreani**, presidente di **Aiba**

INTERMEDIARI

# Anapa, rischio giungla se Agcm blocca accordi

## L'associazione si appella all'unità (d'intenti) dei sindacati per continuare a trattare con l'Ania

Vincenzo Cirasola, presidente Anapa

Continua la campagna di **Anapa** per la diffusione delle proprie iniziative, in parallelo ai colloqui che il mondo dell'intermediazione agenziale sta avendo con l'**Ania**. L'associazione presieduta da **Vincenzo Cirasola** ha reso noto nell'ultima newsletter rivolta ai propri iscritti, la lettera inviata al presidente dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, **Giovanni Pitruzzella**, sui temi della collaborazione fra intermediari e della diffusione del plurimandato.

La lettera segue l'apertura del procedimento **Antitrust** contro le principali compagnie che operano in Italia, iter iniziato dopo la denuncia di **Sna** contro alcuni accordi che le compagnie avevano preso con gli agenti per condizionarne la natura (pluri o monomandatari), sostanzialmente contrastando la scelta professionale di distribuire più marchi.

"La principale conseguenza che gli agenti hanno ottenuto", sostengono da Anapa, è la disdetta di alcuni accordi aziendali "a volte frutto di lunghe e complesse trattative". L'associazione sostiene inoltre che "bozze di rinnovo o di intesa si sono arenate". Secondo Anapa, il rischio di questa deriva è che si azzeri "ogni istituto contrattuale ed economico esistente" a favore del solo agente proponente con un mandato disciplinato dal Codice Civile oppure dall'accordo (*erga omnes*) del 1951.

Ma è concreto anche il pericolo che un nuovo tipo di mandato, che l'associazione nata a Bologna definisce "one to one", sia rilasciato a condizioni ancora tutte da definire. "Come potranno sopravvivere – si legge nella nota – le agenzie più in difficoltà, quelle con minori capacità economiche e minore organizzazione di fronte a una totale liberalizzazione di regole e rapporti?"

La denuncia che arriva da Anapa è chiara, la categoria si trova di fronte a due orizzonti foschi: da un lato c'è la concreta possibilità che gli accordi aziendali siano considerati dall'Antitrust una limitazione della concorrenza, mentre dall'altro il rinnovo dell'Ana 2003 potrebbe non essere un successo.

Una prospettiva di questo tipo non giova a nessun appartenente alla categoria degli agenti, e, continua Anapa, il mercato italiano potrebbe essere preda di "compagnie straniere che vogliono operare con agenti indipendenti senza accordi".

Per leggere il resto dell'articolo *clicca qui*.

***F.A.***

Insurance Daily

MARTEDÌ 12 NOVEMBRE 2013 N. 404

# RC AUTO 2013: TRA TARIFFE E RIDUZIONE DEI COSTI

Milano, 14 novembre 2013 (9.00 - 17.30)
StarHotel Business Palace, Via Gaggia 3

insurance trade
WWW.INSURANCETRADE.IT

INSURANCE REVIEW

## PROGRAMMA

**09.00** – Registrazione

**09.30** – **RC Auto: tra tariffe e riduzione dei costi**
*Renzo Baffi, responsabile della direzione Fondi di Garanzia di Consap*
*Giuseppe Galasso, direttore credito concorrenza di Antitrust*
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini e Hazan*
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*

**10.30** – **Polizza auto, la complessa scelta di una commodity**
*Gionata Cerri, Iama Consulting srl*

**11.00** – Coffee break

**11.30** – **Intervento a cura di Octo Telematics**

**12.00** – **Rc auto e multicanalità: comparazione, risparmio e consulenza**
partecipano rappresentanti dei diversi canali distributivi (intermediari, comparatori, compagnie dirette, compagnie di bancassicurazione)
*CheckitAuto, Antonia Boccadoro, segretario generale Aiba*
*Filippo Gariglio presidente Uea*
*Carmine Paolantonio, Responsabile Marketing Privati di Cariparma*
*Fabrizio Premuti presidente associazione consumatori Konsumer Italia*

**13.00** – Lunch

**14.00** – **Danno alla persona: come rendere sostenibile il sistema di liquidazione dei sinistri**
*Giovanni Cannavò, presidente associazione Melchiorre Gioia*
*Maurizio Hazan, studio legale Taurini e Hazan*
*Giacomo Travaglino, consigliere della III Sezione Civile della Corte di Cassazione, Roma*
*Vittorio Verdone, direttore centrale Ania*

**15.00** – TAVOLA ROTONDA: **Antifrode e controllo dei costi: l'esperienza delle compagnie**
*Andrea Lorenzoni, chief claims officer Zurich Italia*
*Giacomo Lovati, direttore sinistri Unipol Assicurazioni*
*Maurizio Monticelli, direttore Sinistri rami Elementari ed Auto di Vittoria Assicurazioni*
*Nicola Murano, responsabile Antifrode Reale Mutua*
*Gaetano Occorsio, direttore sinistri Sara Assicurazioni*
*Pierluigi Pellino, responsabile organizzazione sinistri Axa Assicurazioni*
*Riccardo Porfiri, responsabile liquidazione sinistri auto Allianz*
*Ferdinando Scoa, direttore sinistri Assimoco*
*Massimo Treffiletti, area sinistri Auto e Antifrode Ania*

***Iscriviti su www.insurancetrade.it***
***Scarica il programma completo***

**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 12 novembre di www.insurancetrade.it
Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012