

PRIMO PIANO

Aviva raccoglie offerte

Aviva si prepara a vendere le sue attività in Francia e Polonia. Il gruppo britannico, stando a un'indiscrezione della Reuters, avrebbe fissato a fine febbraio il termine ultimo per la presentazione delle offerte: secondo gli analisti, l'eventuale transazione avrebbe un valore complessivo di 5,5 miliardi di euro. La compagnia si è rifiutata di commentare l'operazione ma avrebbe ammesso, secondo l'agenzia di stampa, di "esplorare opzioni strategiche per il suo portafoglio, incluse Francia e Polonia".

Della partita farebbe parte anche il gruppo Generali. Il Leone di Trieste, sempre secondo la Reuters, avrebbe presentato un'offerta per le attività di Aviva in Polonia: in gara ci sarebbero anche Allianz e NN Group. Più complessa la situazione in Francia. Lo scorso anno il gruppo britannico era stato vicino a un accordo con un consorzio composto da Allianz e Athora, ma la vendita era stata bloccata da autorità di vigilanza e sindacati. Al momento l'asta pare dominata dal gruppo Macif, che ha presentato un'offerta da 3,5 miliardi di euro, ma altri operatori restano alla finestra. Fra questi, di nuovo, anche Generali, che potrebbe tentare una partnership con Eurazeo se la società di investimento francese dovesse uscire vincitrice dalla contesa.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Gaz: i dettagli del nuovo accordo integrativo con Zurich

Il gruppo agenti ha recentemente definito con la mandante il nuovo patto in sostituzione di quello scaduto a fine 2019. L'intesa è stata presentata ieri pomeriggio, nel corso di un evento online cui hanno partecipato circa 350 agenzie

Dopo una lunga trattativa, il **Gruppo agenti Zurich (Gaz)** ha recentemente definito con **Zurich Italia** il nuovo accordo integrativo, con scadenza 31 dicembre 2023. Per presentare ai colleghi i dettagli dell'intesa raggiunta, il gruppo agenti ha organizzato ieri pomeriggio un evento online intitolato **#essereGAZ in un accordo**. Un appuntamento virtuale che ha visto un elevato interesse da parte degli associati, con la partecipazione di circa 350 agenzie collegate.

L'ORIZZONTE AL 2023

Ad aprire i lavori è stato **Bruno Corda**, componente del comitato esecutivo Gaz, il quale, dopo i saluti di rito, ha sottolineato "l'importanza di essere riuniti, sebbene a distanza, per condividere la definizione di questa intesa così importante per tutti gli iscritti".

Subito dopo, l'avvocato **Giorgio Grasso** senior partner dello studio **Btg Legal**, si è soffermato su alcuni aspetti di carattere legale del nuovo accordo. "Siamo innanzitutto intervenuti – ha detto – sulla disciplina della durata. Abbiamo ottenuto che entro il 2023 le parti si impegnino a discutere un nuovo accordo e che, qualora si arrivi al 31 dicembre 2023 senza essere giunti a un nuovo patto, scatterà il tacito rinnovo per un ulteriore anno dell'accordo attuale". Il consulente legale del Gaz ha parlato inoltre dell'appendice al mandato contenuta nell'accordo.

"La nuova appendice di adesione – ha spiegato il presidente del Gaz, **Enrico Ulivieri** – ha avuto l'ok del sindacato, ed è stata modificata attraverso un confronto legale attento, arrivando a un documento in linea con le osservazioni che ci erano sopraggiunte dal sindacato stesso".

IL SERVIZIO DI CONSULENZA LEGALE PER GLI ASSOCIATI

Grasso ha inoltre informato i partecipanti di un'importante novità: la convenzione tra Gaz e Btg Legal per la verifica della compliance di agenzia. "Un servizio pensato per gli associati – ha spiegato il legale – a fronte della sempre più massiva burocratizzazione dell'attività". Il servizio di consulenza prevede l'adeguamento dell'agenzia alla normativa in materia di distribuzione assicurativa, conflitto di interessi, antiriciclaggio, whistleblowing e modelli di organizzazione gestione controllo (Mog). Per quanto riguarda le modalità di erogazione, ha proseguito Grasso, il servizio di consulenza sarà svolto a distanza avvalendosi delle informazioni e della documentazione acquisita all'esito dell'invio di questionari dedicati (le cosiddette check list). Sarà inoltre prestato un servizio di assistenza telefonica o in videoconferenza per la compilazione dei questionari e l'acquisizione di ulteriori informazioni e documenti. A questo proposito, Ulivieri ha precisato che "la convenzione che il nostro gruppo ha fatto con lo studio legale Btg Legal va incontro a richieste che sono arrivate da parte degli associati".

(continua a pag. 2)



Enrico Ulivieri, presidente del Gaz

(continua da pag. 1)

LO SCORPORE DELL'ACCORDO DATI

Entrando poi nel vivo dell'iter che ha portato al rinnovo dell'accordo, Ulivieri ha ripercorso le principali tappe che hanno condotto alla firma dell'intesa, a partire dalla fine del 2019 (anno in cui era scaduto il precedente accordo integrativo), fino al funesto 2020 segnato dalla pandemia. "Si è cercato – ha detto – di interpretare al meglio gli scenari futuri, in un anno segnato da una trattativa serrata, in cui il Gaz non ha mai perso di vista l'interesse principe di tutelare la rete agenziale". Ulivieri ha anche accennato ai motivi che hanno portato a separare la trattativa sull'accordo dati (definita con il coinvolgimento dell'associazione dei consumatori **Konsumer Italia**) da quella complessiva sull'integrativo. "Ci è sembrato opportuno estrapolare l'accordo dati dal discorso complessivo, in un contesto generale che vede una forte accelerazione della digitalizzazione e un profondo cambiamento delle abitudini di consumo e di relazione da parte della clientela".

UN NUOVO ATTEGGIAMENTO

Nel 2020 c'è stata una riorganizzazione interna nel management di Zurich Italia, "Abbiamo subito cercato di verificare un possibile cambio di atteggiamento nei nostri confronti da parte della compagnia", ha detto Ulivieri, aggiungendo che "ci ha fatto piacere verificare che il nuovo responsabile (**Michele Colio**, head of retail distribution, ndr) ha voluto immediatamente parlare con il gruppo agenti". Ulivieri ha inoltre citato un episodio indicativo del nuovo mood dei rapporti tra agenti e mandante. "In occasione del road show Zurich del febbraio 2020 fummo invitati a salire sul palco, e in un rapido scambio di battute ci fu espressa la volontà di fare le cose assieme". Subito dopo, nel marzo 2020, lo scoppio della pandemia. "Con l'emergenza dovuta al Covid – ha ricordato Ulivieri – si sono accelerati gli incontri con la compagnia e abbiamo capito che la dichiarazione di voler fare le cose assieme da parte della mandante non era un proclama di facciata ma qualcosa di concreto". Un atteggiamento che il presidente Gaz definisce "molto diverso da quello a cui ultimamente eravamo abituati".

Ulivieri ha quindi ricordato l'accordo integrativo temporaneo per l'anno 2020, a sostegno delle agenzie per emergenza Covid. "L'obiettivo era quello di mettere in sicurezza le agenzie in un'ottica di gruppo. Abbiamo condiviso con la compagnia che l'intero 2020 fosse considerato particolare, e che il sostegno economico fosse dato a tutte le agenzie". Ulivieri si è quindi soffermato su quella che considera una delle principali conquiste del nuovo accordo integrativo, vale a dire l'aumento della tabella provvigionale. In particolare, l'accordo prevede l'aumento provvigionale di un punto percentuale nei rami elementari (Reo e Res, escluso Rc auto e Ard), a partire dal gennaio 2021: "un riconoscimento della centralità della rete agenziale da parte della nostra compagnia", ha commentato Ulivieri.

Altri aspetti salienti dell'accordo evidenziati dal presidente Gaz sono quelli riguardanti gli interventi sulla sostenibilità delle agenzie, nel caso in cui possa proseguire lo stato di emergenza per la pandemia anche nel 2021, e il supporto da parte di Zurich allo sviluppo digitale dell'agenzia, laddove "il Covid sta accelerando l'avvento di una nuova figura di intermediario".

NOVITÀ SULLE RIVALSE PER IL 2021

I termini economici dell'accordo sono stati illustrati da **Marco Manfredini**, vice presidente del Gaz, il quale ha descritto puntualmente i punti di maggiore interesse dell'accordo. Tra questi, gli interventi per la sostenibilità delle rivalse, laddove per i nuovi piani di rivalsa aventi effetto dal primo gennaio 2021, "l'interesse di rateizzazione passerà dall'attuale 3% all'1%, su base annua, mantenendo lo stesso metodo di calcolo". Inoltre, "in via del tutto eccezionale, nel caso in cui l'emergenza sanitaria verificatasi nel 2020 dovesse permanere nel corso del 2021, Zurich ha previsto la possibilità di sospensione del pagamento di tutte o parte delle rate di rivalsa scadenti nel corso del 2021 e il posticipo delle stesse in coda ai piani in corso".



Giorgio Grasso, senior partner dello studio Btg Legal



Da sinistra: Michele Colio, head of retail distribution di Zurich Italia; Enrico Ulivieri, presidente del Gaz

Beniamino Musto

DALLE AZIENDE

L'auto diventa protagonista

Lo sviluppo degli ADAS da parte delle case automobilistiche ha dato origine a una nomenclatura e a sistemi con caratteristiche che possono variare, una situazione che crea complessità per le compagnie assicurative e che è risolvibile con una classificazione comune.

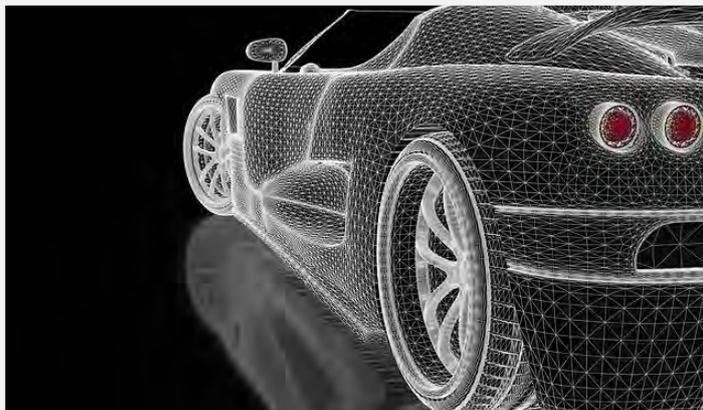
Ma di interesse per il settore, e in particolare per le polizze Ubi, è anche la possibilità di accedere ai dati telematici del veicolo

LexisNexis Risk Solutions sta sviluppando una gamma di soluzioni che sfruttano il potenziale dei dati provenienti dai veicoli. Queste soluzioni forniranno nuovi dati alle compagnie assicurative e creeranno nuove opportunità per una miglior segmentazione, determinazione dei prezzi di vendita, creazione di prodotti su misura e, non ultimo, per una maggior competitività.

Dal 2020, LexisNexis fornisce dati ADAS standard e optional per l'85% delle auto circolanti in Italia, per i modelli prodotti dal 2014.

Grazie a un'unica integrazione, sarà possibile accedere a una serie di dati delle case automobilistiche, che potranno essere trasmessi all'intera catena del valore assicurativo al momento dell'utilizzo.

"Il nostro obiettivo finale è quello di fornire nuove opportunità alle compagnie assicurative, per una miglior segmentazione e per generare più valore sfruttando queste nuove informazioni sui veicoli", afferma **Christian Kuhn**, VP Business Development Europe di LexisNexis Risk Solutions. "Siamo contenti che da quest'anno, il prodotto LexisNexis Vehicle Build fornirà al mercato assicurativo italiano i dati dei veicoli provvisti di sistemi avanzati di assistenza alla guida, i dati di serie, ma anche i dati sugli ADAS optional".



Usare gli ADAS per ottenere nuove informazioni spendibili su larga scala

La maggior parte delle auto prodotte dal 2014 è dotata di almeno un dispositivo per la sicurezza. Questi sistemi ADAS possono mandare degli avvisi al conducente, oppure sono in grado di completare delle attività di guida in maniera spesso più rapida e migliore di chi è al volante. Ma questi sistemi spesso e volentieri hanno nomi differenti e funzionano in maniera diversa, il che li rende difficili da integrare in fase di sottoscrizione.

Per esempio, esistono oltre 40 nomenclature diverse per la frenata automatica di emergenza. Ci sono nomi diversi per i sistemi di cruise control adattivo. Questo dà origine a migliaia di combinazioni possibili per questi due semplici sistemi ADAS. Partendo da milioni di stringhe di dati e informazioni provenienti da svariate fonti delle case auto, LexisNexis Risk Solutions ha creato Vehicle Build, ovvero una classificazione comune degli ADAS che permette di sfruttare le informazioni riguardo i sistemi ADAS e le prestazioni dell'auto in fase di stipula della polizza.

Nuove soluzioni telematiche dalle auto connesse

Stiamo inoltre analizzando l'interesse del mercato italiano rispetto ad alcune innovazioni in via di sviluppo. Tra queste vi è sicuramente la lettura dei dati a distanza direttamente dai contachilometri dei veicoli, che renderà possibile smettere di ricorrere alle stime, alle previsioni dedotte dalle proiezioni e aiuterà quindi a prevenire una potenziale esposizione agli errori. Stiamo riscontrando un forte interesse verso le soluzioni telematiche native delle case produttrici di auto, che renderanno possibile fornire delle polizze Ubi basate sull'uso effettivo del veicolo, e anche soluzioni assicurative basate sul tempo di guida o sul chilometraggio effettivi (PAYD, pay-as-you-drive) o sullo stile di guida del conducente (PHYD, pay-how-you-drive). Queste innovazioni permetteranno alle compagnie assicurative di creare una scala di punteggio del conducente per il mercato di massa, assieme a programmi per la sicurezza che possono essere integrati con i programmi Ubi aftermarket.

(continua a pag. 4)



(continua da pag. 3)

Il cliente conta

Non ultimo, ricordiamo il ruolo fondamentale del cliente. Le nostre ricerche hanno dimostrato una crescente disponibilità da parte dei consumatori a condividere i dati relativi alla guida, in cambio di un valore aggiunto. Questo è il motivo per cui i clienti acconsentono a condividere questi dati, nel pieno rispetto delle normative e della privacy.

LexisNexis Risk Solutions è recentemente entrata a far parte di **smashHit** – un progetto finanziato dall'Unione Europea – per svolgere un ruolo chiave insieme a **Volkswagen**, tra i partner del consorzio, nell'aumentare la fiducia dei consumatori riguardo alla condivisione dei dati personali delle auto connesse per casi d'uso specifici.

Il nostro obiettivo: Fornire dati e informazioni spendibili alle compagnie assicurative al momento del preventivo e della sottoscrizione, per migliorare la previsione del rischio e offrire un'esperienza di acquisto di qualità superiore ai clienti.

La nostra strategia: Sviluppare soluzioni con un unico punto di accesso, complete, facili da utilizzare e da integrare nel flusso di lavoro del settore assicurativo.

Output per il settore assicurativo: Fornire una conoscenza completa dei veicoli, per l'uso quotidiano. Mettere a disposizione i dati delle auto connesse per formulare un profilo di rischio di guida in fase di sottoscrizione.

Contatta il nostro Team per l'Italia:
insurance.it@lexisnexisrisk.com

Per ulteriori approfondimenti: Visita "Automotive Insights" di LexisNexis Risk Solutions

RICERCHE

Smart working, istruzioni per l'uso

Un vademecum firmato Mansutti fornisce indicazioni utili alla gestione dei nuovi modelli di lavoro

Un vademecum per lo smart working. Una guida in sei step per accompagnare le imprese nella gestione dei nuovi modelli di lavoro. E dare così ordine a un fenomeno che, con il coronavirus, ha registrato una crescita impetuosa e quasi incontrollata. Il broker **Mansutti** stila sei regole per gestire lo smart working: verifica della contrattualistica assicurativa e mappatura dei rischi; negoziazione degli accordi; assessment e dispositivi di sicurezza per la data protection; analisi degli spazi; elaborazione di un business continuity plan; coordinamento di tutte le attività.

Il vademecum nasce sulla scia di un'indagine realizzata all'inizio dell'anno dal broker. Dai risultati dell'indagine emerge in particolare l'ancora elevato grado di incertezza attorno allo smart working. Il 50% delle aziende non dispone di informazioni precise sulle modalità di regolarizzazione del lavoro a distanza. E solo il 36% ha provveduto a disporre misure idonee alla sicurezza dei dati aziendali. "Le nuove modalità di lavoro e di interconnessione, l'ibridazione degli spazi, la dirompente presenza della tecnologia e la protezione della sicurezza dei dati e della rete hanno reso necessaria l'implementazione di nuovi modelli di business, di leadership e di riorganizzazione aziendale interna", ha commentato l'amministratore delegato **Tomaso Mansutti**. "Le complessità da gestire nello smart working per un'impresa – ha proseguito – sono diverse ed è quindi fondamentale conoscerle e saperle affrontare in modo efficace". Il broker, a tal proposito, ha portato l'esempio di infortuni che, nel nuovo regime di smart working, potrebbero non essere coperti dall'**Inail**: pertanto, spiega la società in una nota, è opportuno verificare "la definizione di eventuali polizze a copertura del solo rischio professionale per la concreta sovrapposizione del rischio da infortunio domestico a quello lavorativo". Il broker ha infine annunciato il lancio di **Workegg**, alleanza dedicata allo smart working che si propone di fornire un servizio di smart change management. Oltre a Mansutti all'iniziativa hanno aderito anche **Arclab**, **Rödl & Partner**, **Twt**, **Maria Cristina Vaccarisi**, **Paola Brumana Cenciarini** e **Visionando**.

G.C.

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

Supplemento al 27 gennaio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577