

PRIMO PIANO

Agricoltura, intesa sul rischio

La Conferenza Stato-Regioni, su proposta del ministero dell'Agricoltura, ha approvato l'intesa sul nuovo piano di gestione dei rischi in agricoltura. Il documento disciplina innanzitutto il primo anno di operatività del nuovo fondo mutualistico nazionale Agri-Cat, istituito con la riforma della politica agricola comune 2023-27, che garantisce una copertura mutualistica di base per tutte le aziende agricole che percepiscono pagamenti diretti dell'Unione Europea contro i danni alle produzioni causati da eventi avversi di natura catastrofale: il piano, oltre a specificare rischi e prodotti coperti dal fondo, indica anche franchigie e limiti di indennizzo e introduce la premialità nei risarcimenti ai nuovi assicurati come forma di incentivo all'assicurazione per le imprese.

Il piano porta poi dal 65% al 70% la percentuale massima di aiuto prevista dalle polizze indicizzate sulla spesa premi, con l'obiettivo di favorire l'assicurabilità di prodotti e territori che al momento mostrano una scarsa adesione al sistema assicurativo. Il documento estende inoltre le fitopatie e le epizootie assicurabili o assoggettabili a copertura mutualistica e, da ultimo, semplifica le combinazioni di eventi atmosferici assicurabili per le produzioni vegetali.

Giacomo Corvi

INTERMEDIARI

Collaborazioni: lo stato dell'arte, dieci anni dopo

A un decennio di distanza dalla legge 221 del 2012, Sna fa il punto sull'applicazione della norma, proponendo anche auspicabili miglioramenti e non lesinando critiche al regolatore che in questo periodo di tempo non avrebbe agevolato la diffusione delle prassi sul mercato

A dieci anni dall'entrata in vigore della legge 221 del 2012, che ha sancito la legittimità delle collaborazioni A con A e A con B, Sna ha organizzato ieri un convegno che è stato, come da intenzione esplicita dell'organizzazione, un momento di riflessione, confronto, ma anche di celebrazione della vittoria rivendicata dal sindacato sul tema.

L'incontro, intitolato *Dieci anni dalla legge sulle libere collaborazioni che ha rivoluzionato il mercato assicurativo* e promosso dalla società di servizi del sindacato, Snas, presieduta da **Paolo Soravia**, ha analizzato gli aspetti normativi delle collaborazioni, la genesi della legge, le cose che funzionano e quelle che non vanno, ma anche cosa potrebbe essere fatto per migliorare il lavoro agenziale, aprendo ancora di più lo spazio di libertà e aumentando così la concorrenza del mercato assicurativo, anche alle luce delle sentenze degli ultimi anni del Tar del Lazio.

UN LUNGO PERCORSO

Secondo Sna, la legge 221/2012 è stata un successo per gli intermediari che, forse, non è stato ancora completamente capito.

L'origine della legge sulle collaborazioni risale a prima del 2000. Già dal 1996, l'idea del plurimandato era radicata tra gli agenti, tanto che in quegli anni furono presentati due disegni di legge, sostanzialmente speculari, sia da un partito di maggioranza sia da uno di opposizione. Nonostante la convergenza politica, quei dl non sono mai stati presi in considerazione, fino al 2007, quando l'allora ministro per lo Sviluppo economico, **Pierluigi Bersani**, introdusse la libertà di mandato, con l'abolizione dell'esclusiva dapprima nell'Rca e poi a tutti i rami danni. È il plurimandato, quindi, dicono da Sna, "la prima vera rivoluzione assicurativa per l'intermediazione, perché spezza le catene che legano agenti e compagnie".

CONCORRENZA E TUTELA DEL CONSUMATORE

Le collaborazioni, che già prima del 2012 erano praticate perché non esplicitamente vietate, questa la tesi di Sna, permettono agli agenti di avere un catalogo prodotti più ampio e danno loro la possibilità di essere più professionisti e meno subordinati, ampliando la concorrenza con effetti virtuosi per il consumatore.

Ma come si è arrivati all'emanazione della legge? L'avvocato **Raffaele Cauzzi** ha ricordato che la norma è stata emanata dal governo Monti in un contesto di emergenza, per favorire "concorrenza e tutela del consumatore", come da titolo dell'articolo 22 della legge stessa. Il comma 10 ha proprio l'intento di accrescere "il grado di libertà", favorendo gli intermediari iscritti in A, B e D che avrebbero adottato forme di collaborazione anche mediante l'utilizzo dei rispettivi mandati. (continua a pag. 2)



(continua da pag. 1)

La legge stabiliva che le collaborazioni fossero consentite a condizione che alla clientela fosse fornita una completa informativa, nonché l'indicazione della sezione di appartenenza e del ruolo svolto.

GLI ASPETTI DA MIGLIORARE

"L'Ivass – ha spiegato l'avvocata **Anna Silvia Soravia** – è intervenuta nel 2016 con delle *Faq* con cui ha confermato le collaborazioni attraverso un accordo scritto, e poi nel regolamento 40/2018 in parte modificato dal 97 del 2020, dove c'è la regolamentazione vera e propria. L'istituto ha individuato esclusioni precise: i rapporti con i broker ratificati, nonché le collaborazioni multiple".

Nel regolamento 97, è bene ricordare, era contenuto anche l'obbligo di comunicare alle mandanti gli accordi di collaborazione, ma il Tar del Lazio, nel 2021, ha cancellato la norma perché l'obbligo è "sproporzionato e in contrasto con la normativa primaria". Nello stesso regolamento si chiede la rendicontazione delle remunerazioni, dei costi e degli oneri, il rispetto della Pogg e del target market effettivo ed effettivo negativo.

Secondo il sindacato, sarebbe il momento per Ivass di prendere atto della realtà delle collaborazioni multiple, proprio come ha fatto il legislatore dieci anni fa, anche perché, ha continuato Soravia, "il divieto non ha fondamenti giuridici". Del resto, fanno notare da Sna, nelle ispezioni, le collaborazioni multiple non sono sanzionate ma si presta attenzione, giustamente, alla protezione della catena di controllo delle informazioni dei clienti.

I VANTAGGI PER LE COMPAGNIE SPECIALIZZATE

Ernesto de Martinis, ceo di **Coface** in Italia e head of strategy della regione Mediterraneo & Africa, è intervenuto per raccontare l'esperienza di una compagnia specializzata (credito e cauzioni), che in questi dieci anni ha fatto grande uso delle collaborazioni. "Per noi – ha detto – ci sono stati grandi vantaggi". Più di 500 agenzie collaborano con il mandato Coface, pari al 15% del portafoglio, per un totale di sei milioni di euro ricorrenti, ogni anno. "Un business profittevole – sottolinea De Martinis –, con un ottimo andamento tecnico".

Durante la tavola rotonda conclusiva, si sono confrontati **Claudio Demozzi**, presidente di Sna; **Massimo Treffeletti**, responsabile del settore assicurativo di **Konsumer**; e l'avvocato **Paolo Martinello**.

I relatori hanno concordato sul successo delle collaborazioni tra intermediari, pur nelle tante difficoltà di applicazione e nelle limitazioni ancora presenti.

SERVE UNA RIPULITA ALLA NORMATIVA

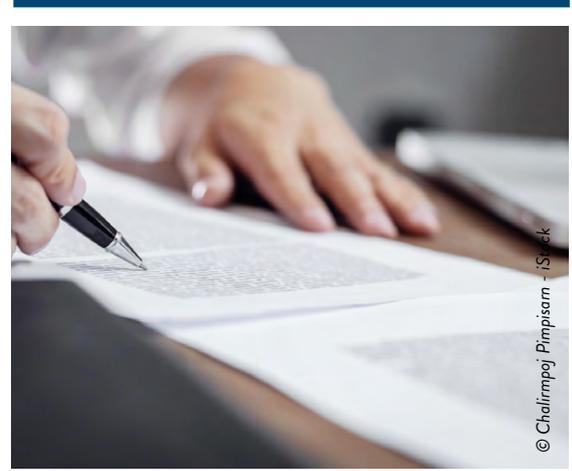
Martinello, d'accordo con Demozzi, ha invocato ulteriori interventi normativi in senso liberale: "in primis – ha spiegato – occorrerebbe consentire il plurimandato anche nel ramo vita, giacché mantenere all'interno di un panorama liberale alcuni vincoli specifici produce effetti che vanno ben oltre il vincolo in sé". Le sinergie tra rami sono sempre più importanti e non poterle attuare è un ostacolo concreto, ha fatto notare l'avvocato. "La speranza – ha chiosato Martinello – è che Ivass ripulisca la sua regolamentazione, abolendo l'obbligo delle collaborazioni solo con mandato e consentendo esplicitamente quelle multiple".

L'eccesso di regolamentazione, soprattutto nell'Rca, è stato fortemente criticato anche da Treffeletti che, dal punto di vista dei consumatori associati a Konsumer, ha criticato anche il preventivatore di Ivass e l'indennizzo diretto, "che va profondamente riformato". La normativa va adeguata, ha aggiunto, "perché il sistema di compensazione tra compagnie non funziona e favorisce le frodi".

LA QUESTIONE DEI DATI

Demozzi, in conclusione dell'evento, ha ricordato come la legge sulle collaborazioni sia stata "un alto momento di autorevolezza del Sindacato nazionale agenti, che è riuscito a suggerire al legislatore provvedimenti utili alla categoria". Il sindacato, in quella sede, è riuscito a far condividere le proprie istanze a una maggioranza bipartisan.

Ora, ha promesso Demozzi, si continua con vecchie e nuove battaglie, come quella sulla titolarità dei dati: "come fa l'agente a essere davvero plurimandatario se non è titolare autonomo dei dati?", si è chiesto il presidente di Sna, invitando i responsabili di gruppi agenti "a non sottoscrivere volontariamente accordi dati con le compagnie che prevedono regole diverse sulla titolarità".



© Chalirmpoj Pimpisarn - iStock

Fabrizio Aurilia

TECNOLOGIE

Msa Mizar acquisisce Ssbs/Select: nasce Mizar Tech

L'operazione segna l'avvio di un nuovo centro di competenza, dedicato allo sviluppo tecnologico e all'innovazione

Msa Mizar (holding di controllo di Msa-Multi Serass) ha acquisito la totalità del capitale di Ssbs e Select, società IT specializzate nello sviluppo di piattaforme tecnologiche avanzate e nella fornitura di servizi di business e process intelligence.

Dopo un lungo percorso di partnership, l'operazione segna la nascita di un nuovo centro di competenza, dedicato allo sviluppo tecnologico e all'innovazione. Ssbs e Select si uniscono in una nuova realtà, sotto il nome di Mizar Tech, che va a collocarsi accanto alle altre società controllate dal gruppo: Msa-Multi Serass, Acclàims, Dottor Grandine, N4C, RipArte e Legalade.

Msa Mizar amplia in questo modo il perimetro della propria offerta, consolidando un hub tecnologico capace di generare importanti sinergie tra le aziende della holding e di offrire nuovi servizi ad alto contenuto di innovazione ai propri clienti.

"In linea con la strategia di diversificazione e internazionalizzazione avviata nel 2022 con l'ingresso del fondo Columna Capital e con la costituzione della holding – spiega Giovanni Campus, ceo di Msa Mizar – la nascita di Mizar Tech conferma la centralità della leva tecnologica come elemento distintivo della nostra identità. Per primi abbiamo presentato al mercato una proposta strutturata di gestione servizi in outsourcing, a cui si affiancasse l'offerta in licenza di sistemi informatici". Sempre nell'ottica di fare leva sulle opportunità connesse alla trasformazione digitale del comparto, che secondo Campus in misura crescente vedrà l'ingresso di operatori non convenzionali e sovranazionali, "lo sviluppo di architetture IT avanzate continuerà a essere la caratteristica distintiva di una business proposition che vedrà in Mizar Tech il motore tecnologico, a supporto di tutte le imprese del gruppo".

Contestualmente, Mizar Tech "sarà in grado di consolidare il percorso di eccellenza già intrapreso nei confronti del portfolio di clienti ereditato da Ssbs e Select, espandendo ulteriormente il proprio bacino di clienti", sottolinea Marco Baffi, ceo di Mizar Tech.

B.M.

PRODOTTI

Cyber risk: Howden e Yoroi, una soluzione per le M&A

"M&A Cyber Risk Management Solution" consente di valutare la vulnerabilità informatica di aziende oggetto di fusione/acquisizione da un punto di vista assicurativo, cyber-tecnico e legale

Si chiama M&A Cyber Risk Management Solution la nuova soluzione assicurativa lanciata da Howden assieme a Yoroi (società attiva nella cybersecurity, parte del gruppo Tinexta), e realizzata con l'assistenza legale di Dla Piper.

Il nuovo prodotto consente di valutare con rapidità e precisione l'esposizione potenziale al rischio cyber di aziende oggetto di fusione/acquisizione, di adottare soluzioni correttive e di ottenere un'idonea copertura assicurativa all'altezza delle aspettative degli attori coinvolti nell'operazione: "il tutto in linea con le sfidanti tempistiche di questo genere di transazioni", sottolinea una nota stampa, che ricorda come il mercato assicurativo cyber conta oggi circa 10 miliardi di dollari in premi raccolti, con una crescita stimata a 25 miliardi entro il 2025 e un tasso di crescita annuale del 30%.

"I criminali informatici possono essere in grado di accedere ai sistemi di un'azienda, esfiltrare i dati e lanciare un attacco ransomware a distanza di tempo o decidere di vendere i dati sul dark web", spiega la nota di Howden e Yoroi per ribadire che, in questo scenario, "anche società target di operazioni di M&A potrebbero essere bersagli inconsapevoli di un attacco informatico, che potrebbe manifestarsi solo dopo il closing dell'acquisizione".

Secondo il ceo di Howden, Federico Casini (in foto), "l'unione di tre leader di mercato nei settori assicurativo, cyber e legale ci ha consentito di ottenere una soluzione di assessment e riduzione del rischio che attualmente non ha eguali nella cornice internazionale dell'M&A, tramite un prodotto 'chiavi in mano' che ha tempi di implementazione rapidi e perfettamente in linea con le stringenti tempistiche dell'M&A".



Beniamino Musto

#100
dicembre 2022

INSURANCE REVIEW

Strategie e innovazione per
il settore assicurativo

Insurance Review

Strategie e innovazione per il settore assicurativo

La rivista che rende l'informazione specialistica
dinamica e immediata.
Uno strumento di aggiornamento e approfondimento
dedicato ai professionisti del settore.

**Abbonati su www.insurancereview.it
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)**

oppure scarica l'app Insurance Review



**I NUOVI PER
DEI**

PERITI

18 ATTUA

*cat, i rischi
committente
le"*

*Previdenza
complemen
un settore
di rilancio*

Puoi sottoscrivere l'abbonamento annuale nelle seguenti modalità:

- Compilando il form on line all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Inviando un'email a abbonamenti@insuranceconnect.it

Modalità di pagamento:

- On line con Carta di Credito all'indirizzo www.insurancetrade.it/abbonamenti
- Bonifico bancario Antonveneta IBAN IT 94 U 01030 12301 0000 0158 0865

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