

PRIMO PIANO

Volkswagen, 500 milioni per le D&O

Ancora non esiste una stima dell'impatto che lo scandalo legato alle emissioni dei motori diesel di Volkswagen potrà avere sul settore assicurativo. Per il momento, dunque, non si può parlare di numeri certi ma solo di indiscrezioni. Una di questa è trapelata la scorsa settimana sulle pagine dell'autorevole *Süddeutsche Zeitung* e riguarda le polizze Rc di dirigenti e amministratori (D&O). Secondo il quotidiano, il gruppo di Volksburg avrebbe assicurato il rischio con un consorzio assicurativo guidato da Zurich, per un risarcimento che ora potrebbe ammontare a circa 500 milioni di euro. Per il momento la compagnia non ha voluto commentare: "non forniamo informazioni riguardo alle nostre relazioni d'affari", ha spiegato il portavoce di Zurich, Frank Keidel. Tuttavia, secondo alcuni esperti citati dalla stampa tedesca, la somma potrebbe essere più bassa. Tra questi Marcel Roeder, responsabile del servizio di D&O di Aon con base ad Amburgo, secondo il quale la somma sarebbe più bassa: 350-400 milioni.

Al di là di queste stime, si tratta comunque di cifre nettamente inferiori ai danni subiti da Volkswagen, che sono stati stimati nel complesso a 6,5 miliardi di euro. Senza contare le multe che il gruppo automobilistico rischia di dover pagare negli Stati Uniti.

B.M.

INTERMEDIARI

Galf-Magap, i progetti del top management di UnipolSai

All'assemblea dei gruppi La Fondiaria e Milano Assicurazioni sono intervenuti l'ad Carlo Cimbri e i direttori generali, Matteo Laterza e Franco Ellena (uscente) parlando a tutto campo di priorità, nuovi equilibri, prodotti e rappresentanza. Mentre il Fondo pensione agenti sembra già archiviato



Da sinistra: Vittorio Giovetti, presidente del Galf e Francesco Saverio Bovio, presidente del Magap

È stata una giornata particolare quella di venerdì 2 ottobre, trascorsa al Palazzo dei congressi di Trieste, per assistere a una parte dell'assemblea generale dei gruppi agenti di Galf e Magap (ex La Fondiaria e Milano Assicurazioni). Ho percepito un'atmosfera diversa da quella che si respira nelle solite assemblee, non di rado noiosa e ripetitiva.

Unipol, il secondo gruppo assicurativo italiano, è guidato, gestito e amministrato da un pugno di cinquantenni agguerriti, pieni di idee e strategie nuove, che interpretano con lucidità e

freddezza i movimenti dell'attuale e futuro mercato. Nel pomeriggio di venerdì 2 ottobre, è stato invitato a parlare il management della compagnia: l'ad Carlo Cimbri, il neo dg, Matteo Laterza (in carica ufficialmente dal primo ottobre), e l'ex direttore generale Franco Ellena, l'unico che supera i cinquant'anni anagrafici, ma con lo spirito e la grinta di una quarantenne.

LA PRIMA VOLTA DI CIMBRI

Nella sala assembleare si respira un'atmosfera tesa e di suspense. Gli agenti attendono Carlo Cimbri, che si presenta alla loro assemblea, ex Fondiaria Sai, per la prima volta e che, finalmente, decide di essere più presente, più vicino anche a questa rete di ex Fondiaria e Milano, dopo le varie fusioni degli ultimi tre anni. In altre parole: l'attesa è giustificata.

Vittorio Giovetti, il presidente del Galf, accoglie il top management con il garbo e quel sorriso furbetto che lo contraddistingue. Li saluta con poche precise parole, con un dono della sintesi davvero invidiabile: "sappiamo che i nostri risultati produttivi sono stati scarsi; noi, ex Fondiaria (ride, ndr) siamo un po' spocchiosi e dobbiamo fare autocritica. Abbiamo però subito un'integrazione dolorosa, antipatica. Dobbiamo firmare un nuovo patto o integrare il vecchio: adesso anche voi dovete fare la vostra parte".

Risponde l'ad, dichiarando subito l'insofferenza a parlare seduto e con la giacca. Si libera dalle formalità e parte in una disquisizione analitica lunga, articolata piena di particolari, della situazione, con esempi pratici che lo mettono subito in sintonia con gli agenti in sala.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo 

Clicca qui per seguire la pagina

(continua da pag. 1) **COME SI È ARRIVATI FIN QUI**

Cimbri sottolinea come l'assemblea sia un'occasione importante per conoscere gli agenti e si dice dispiaciuto di averlo fatto con tanto ritardo; poi afferma, serio, di aver avuto anche lui un percorso lungo e travagliato per il salvataggio del gruppo **Fonsai**. Davvero impegnativo. Intercala argomenti seri con qualche battuta, tanto per sciogliere le tensioni e far scattare gli immancabili applausi. Precisa particolari, seppur conosciuti, di "come e di chi" ha scavato un "buco" nelle riserve della compagnia (1,5 miliardi), con un vorace gioco perverso e senza scrupoli.

L'**Antitrust** gli ha reso l'operazione di risanamento molto più complessa, imponendo misure assurde quanto atipiche. Gli è stato anche imposto di rinunciare a parte della rete Milano e **Sasa** (729 agenzie), passate, armi e bagagli in **Allianz**. Operazione dolorosa e molto complessa, per tutti.

Cimbri afferma che con questo si chiude, simbolicamente, la fase dell'integrazione. Se ne apre un'altra, altrettanto simbolicamente, che non può essere che quella del consolidamento e della crescita.

IL TEMPO DEI GRANDI CAMBIAMENTI

Tutti devono lavorare, per ottenere qualità, modifiche organizzative e capire come riuscire a stare (bene) sul mercato. Bisogna comprendere cosa serve alle reti di vendita e i relativi obiettivi. È indubbio che il gruppo Unipol ha fatto le sue fortune sulle reti agenziali, lavorando con reti fisiche. Conosciamo tutti i canali alternativi: se Unipol volesse seguire questo nuovo mondo, avremmo sbagliato tutto, sottolinea Cimbri: "ci saranno da noi e con voi grandi modifiche e il cliente al centro".

L'ad prevede una ristrutturazione totale anche per il personale dipendente dalla compagnia: orari elastici, (perché si deve chiudere il venerdì pomeriggio?) anche a vantaggio degli agenti. "Tutti, negozi e supermarket - ricorda Cimbri -, restano aperti sabato e domenica: perché non le agenzie? Siamo tutti dalla stessa parte e dobbiamo assolutamente collaborare se vogliamo avere i risultati auspicati". Per modificare molte cose, la compagnia ha bisogno degli agenti: "dobbiamo imparare a condividere con senso di responsabilità, senza impostare i confronti sindacalmente. Il vostro lavoro - ribadisce - deve far parte di un sistema che vi tuteli e che diventi un valore aggiunto, se funziona".

Cimbri ammette che all'interno della compagnia molte cose non vanno come dovrebbero: tutti devono lavorare assieme, come un *unicum*.

UN NUOVO PROGETTO OLTRE FPA

Il welfare degli agenti resta un argomento caldo: Fpa non ha più senso, oggi non è più utile così come è impostato. Un grande gruppo che vende previdenza non può tralasciare di parlarne. La bagarre sull'accordo da siglare, che non tutti vogliono, non pare a Cimbri né carne né pesce. Trova sbagliatissimo soprattutto l'obbligo di restare legati al sistema di Fpa. Questo va modificato attraverso più libertà di scelta in più libera autonomia. "Dobbiamo recuperare i vostri versamenti - annuncia - e investire in una previdenza stabile e migliore, magari anche per le vostre famiglie. Noi vi aiutiamo. Fpa lo vediamo come un grosso carrozzone nazionale o parastatale. Inutile". Molti spunti presentati saranno anche contenuti nel piano industriale 2016-2018.

UN NUOVO TAVOLO DI LAVORO SUL PATTO UNIPOLSAI

Cimbri insiste sulla ristrutturazione e dice che è meglio un cattivo sistema omogeneo che tanti disuguali: "una grande compagnia va messa nella condizione di operare". Per quanto riguarda i prodotti è necessario pensare a contratti nuovi, ben studiati e calibrati, anche di nicchia, per andare incontro a un mercato in continua evoluzione; semplificare i prodotti rendendoli più leggibili. C'è la necessità di un sistema informativo capace di aiutare a produrre insieme compagnie e agenti. L'ad propone di creare una sorta di laboratorio; monitorare il cliente costantemente e fare formazione sofisticata sia per la vendita sia per creare appartenenza tra agenti e subagenti. (continua a pag. 3)

Meet the leaders, share the experience

17° ANNUAL ASSICURAZIONI

MILANO, 27 E 28 OTTOBRE 2015
SEDE GRUPPO 24 ORE - VIA MONTE ROSA, 91

INTERVENGONO

Angelo Apponi Consob	Camillo Candia Zurich Italia	Giulio Coraggio DLA Piper Italy	Emanuele Costa BCG	Leonardo Felician Genialloyd	Nicola Maria Fioravanti Intesa Sanpaolo Vita	Laura Galvagni Il Sole 24 ORE	Umberto Guidoni ANIA	Carlo Mariotti AIBA	Pierluigi Paganini ENISA - European Union	Klaus-Peter Roehler Allianz Italia	Gian Paolo Tegarillo Legance - Avvocati Associati
Andrea Battista Eurovita Assicurazioni	Maurizio Cappiello AXA Assicurazioni	Sergio Corbelli Assoprevidenza	Patrick Dixneuf AVIVA	Flavio Fidani PwC - Actuarial Services	Dario Focarelli ANIA	Bruno Giuffrè DLA Piper Italy	Maurizio Hazan Studio Legale Taurini & Hazan	Aldo Minucci ANIA	Agency for Network and Information Security	Debora Rosciani Radio 24	Michele Tronconi Assofidipensione
Giovanni Battista Mazzocchelli Carnalis Assicurazione	Carlo Cembri UnipolSai e Unipol Gruppo Finanziari	David Corradi BCG	Massimo Daria Banca Mediolanum	Luca Filippone Reale Mutua	Gabriele Galateri di Genola Assicurazioni Generali	Alberto Grassani Il Sole 24 ORE	Giuseppe Latorre KPMG	Yuri Narozniak Groupama Assicurazioni	Alessandro Plateroti Il Sole 24 ORE	Alessandra Santaliquido Sara Assicurazioni	

IN COLLABORAZIONE CON

OFFICIAL SPONSOR

SPONSOR

EXHIBITOR

CON IL PATROCINIO DI

Per informazioni, offerte disponibili e iscrizioni: www.eventi.ilssole24ore.com/annual-assicurazioni-2015 - Per diventare partner: formazione.eventi@ilssole24ore.com, tel. 02 3022.3135 - 02 3022.3362

Seguici su

Servizio Clienti
Tel. 02 5660.1887 - Fax 02 7004.8601
info@formazione.ilssole24ore.com

Il Sole 24 ORE Business School ed Eventi
Milano - via Monte Rosa, 91 / Roma - piazza de l'Indipendenza, 23 b/c
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008

(continua da pag. 2)

Per ricucire le distanze tra compagnia e agenti, Cimbri indica l'apertura di un tavolo di lavoro, ma è necessario che tutti siano aperti all'ascolto. Ecco perché sarà utile "modificare il ruolo delle rappresentanze, che hanno importanti responsabilità e che devono essere realmente rappresentative: niente più riunioni con venti rappresentanti. Servono solo le sintesi dei problemi".

L'UNITÀ A TUTELA DEGLI AGENTI

Dopo Cimbri, parlano il neo direttore generale, Matteo Laterza, che conferma quanto sarà importante lavorare sull'avvicinamento tra rete fisica e direzione e Franco Ellena. Quest'ultimo è il grande conoscitore del sistema agenzie e degli uomini che le gestiscono. Tra i pochi veri esperti del settore organizzativo. Gli intermediari hanno sempre subito il suo fascino istrionico dalla mano forte, competente e giusta.

Ellena ribadisce l'importanza di discutere il nuovo patto perché "le reti ex Fondiaria, Milano e Sai sono disomogenee". Lavorare senza differenze di fondo e costruire assieme un'azienda efficiente, per raggiungere un punto di identità che metta tutti nelle condizioni di proseguire uniti: questo il messaggio, anche a tutela degli agenti.

IL MONDO IDEALE?

Francesco Saverio Bovio, presidente di Magap, dice di condividere tutto quello che è stato detto dal management e quanto ascoltato dall'amministratore delegato Carlo Cimbri, è il mondo che vorrebbe. Si dice quindi pronto a fare tutti i passi che sono stati illustrati.

Tra gli agenti parlano **Silvio Leonelli**, **Nicola Vitali**, l'unico a contestare l'opinione di Cimbri in merito a Fpa, **Carlo Gazzola** e **Maria Antonietta Polignano** che, con voce ferma e decisa, si rivolge ai dirigenti andando diretta al cuore dei problemi illustrati. Li analizza sinteticamente tutti e punta il dito sulle situazioni di maggiore importanza. Chiede certezza della paternità dei dati del cliente; stimola e provoca con argomentazioni precise, espone con passione e garbo al trio direzionale, toccando le corde di molti.

In sala non vola una mosca e questa donna, dall'aspetto fragile e dolce, spara dati, casistiche, realtà forse sconosciute anche al management. Chiude l'intervento, sommersa da scroscianti applausi, affermando che il "miglior modo per predire il futuro è inventarlo, ma in modo condiviso".

Un intervento completo, all'altezza di una donna manager, figlia d'arte, che ha vissuto la sua infanzia tra giochi e polizze. La sala, entusiasta, si alza in piedi: è vera standing ovation.

Carla Barin

INIZIATIVE

Medicina difensiva, superare l'attuale quadro normativo

L'associazione Melchiorre Gioia ha promosso un gruppo di studio (composto da avvocati, magistrati, medici e assicuratori) per dare un forte contributo al dibattito sul tema

Dieci miliardi di euro. A tanto equivale il costo della cosiddetta medicina difensiva, vale a dire la pratica di diagnostiche o di misure terapeutiche condotte anche come garanzia delle responsabilità medico legali seguenti alle cure mediche prestate. In termini di impatto sul Pil italiano, tutto ciò pesa per lo 0,75% del totale. Nel nostro Paese, il 78% dei medici tiene un comportamento di medicina difensiva con incremento del 69% dei ricoveri e del 61% degli esami che avrebbero potuto essere evitati. Sono i numeri forniti dall'associazione **Melchiorre Gioia**, che evidenzia come il 58% dei medici abbia chiesto un consulto specialistico anche quando non era necessario, il 51% prescritto esami non necessari, e il 14% evitato procedure pericolose su pazienti che avrebbero potuto trarne vantaggio.

"La Melchiorre Gioia - spiega l'associazione in una nota - ha costituito un gruppo di studio multidisciplinare composto da avvocati, magistrati, medici e assicuratori per dare un contributo al dibattito in corso sulla medicina difensiva". La prima riunione si è tenuta lo scorso 30 settembre presso la sede della **Consap**. Il gruppo ha discusso i temi posti sul tavolo sia dal testo unificato dei vari progetti di legge pendenti in parlamento (relatore l'onorevole **Federico Gelli**), sia dalla relazione della commissione consultiva del ministero della Salute, presieduta dal professor **Guido Alpa**.

Tra gli aspetti approfonditi, in particolare quelli relativi alla responsabilità contrattuale ed extracontrattuale con la difformità di trattamento che si prospetta tra medici dipendenti e liberi professionisti. Ma si è discusso anche a proposito dell'azione integrale di rivalsa nei confronti del medico da parte della *Corte dei conti*, e della nomina dei consulenti tecnici d'ufficio di cui deve essere accertata il livello d'esperienza e competenza per l'inserimento in un albo nazionale.

"Sullo sfondo, ma in primo piano per importanza - sottolinea l'associazione - gli aspetti assicurativi, la cui soluzione è elemento cardine per equilibrare gli assetti e, soprattutto, ridare serenità all'operato dei medici."

La Melchiorre Gioia si propone l'obiettivo di poter fornire in tempi brevi un documento tecnico-scientifico che possa essere utile al superamento dell'attuale quadro normativo, che appare frammentario e privo di una visuale organica della materia.

L'associazione spiega che l'adesione al progetto, non solo dei tradizionali componenti della Melchiorre Gioia (giuristi, medici legali e assicuratori) ma anche di enti istituzionali della classe medica, quali **Fnomceo**, **Enpam** e Federazione delle società medico scientifiche italiane, "lasciano ben sperare sulla riuscita dell'iniziativa che rimane comunque aperta ad altre eventuali voci e contributi".

B.M.

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

Convegno

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

Milano, 8 ottobre 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

Gli intermediari non potranno continuare a operare come in passato.

Per gli agenti è tempo di fare i conti con le strategie delle compagnie basate sulla multicanalità, con le operazioni di integrazione tra reti e di ottimizzazione del presidio sul territorio. La crisi, la ricerca di redditività, la necessità di operare con più incisività sul mix di portafoglio rappresentano spinte all'azione che passano attraverso un efficace utilizzo della tecnologia. Impossibile sottrarsi a questo cambiamento, pena la sopravvivenza dell'agenzia.

Per i broker si accentua il quadro competitivo, con un pesante gap da colmare tra i grandi player e le realtà di più piccole dimensioni, che affrontano le difficoltà del mercato aggregandosi, specializzandosi, valorizzando le capacità consenziali.

Su tutti pesano gli interventi legislativi, le decisioni che arrivano dall'Europa, gli obblighi di adeguamento a provvedimenti che puntano alla tutela del consumatore e alla semplificazione in nome della qualità dell'offerta e del servizio.

La ricerca di maggiore concorrenza apre così le porte ad altri canali e altri operatori: molteplici sono allora gli interrogativi sul posizionamento degli intermediari e, in prospettiva, sul reale valore del lavoro che potranno continuare a svolgere nel nostro Paese.

Il convegno si propone di analizzare:

1. L'attuale fisionomia del canale agenti e del canale broker e il loro peso nel sistema distributivo
2. Le motivazioni che conducono molti agenti a diventare broker
3. Il ruolo delle associazioni e delle rappresentanze di categoria
4. L'impatto (e le incognite) del quadro legislativo, normativo e sanzionatorio
5. Le scelte per recuperare fiducia nella relazione tra compagnia, intermediario, cliente
6. La gestione del rapporto tra attività di integrazione, operatività nell'era digitale e provvigioni

***IN CHIUSURA DEL CONVEGNO I PIÙ FORTUNATI
TRA IL PUBBLICO VERRANNO SORTEGGIATI E RICEVERANNO
UN PRESTIGIOSO PREMIO: UN RINGRAZIAMENTO
PER LA COSTANTE ATTENZIONE CHE IL MONDO
DEGLI INTERMEDIARI RISERVA ALL'ATTIVITÀ
DI INSURANCE CONNECT***

Iscriviti su www.insurancetrade.it

INTERMEDIARI NELL'ERA DELLA SELEZIONE

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, direttore di *Insurance Review* e *Insurance Trade*

09.00 - 09.30 – Registrazione

09.30 - 09.50 – **Presentazione dei risultati dell'Osservatorio sulla distribuzione assicurativa. L'evoluzione del mercato assicurativo e le nuove sfide per intermediari e compagnie**
Enrico De Maria, Business Director di GPF
Giorgio Lolli, manager Mercato Finanza di Scs

09.50 - 10.10 – **L'evoluzione del servizio come chiave per la competitività**
Sonia Grieco, senior manager Previnet
Sonia Lupi, senior consultant di Iama Consulting

10.10 - 10.30 – **Specializzazione e intraprendenza. E la professionalità diventa successo**
Maurizio Ghilosso, ad Dual Italia

10.30 - 11.15 – **Leggi e norme: è vera concorrenza?**
Maria Luisa Cavina, responsabile servizi intermediari Ivass
Fabio Maniori, responsabile legale, compliance e distribuzione Ania
Carlo Marietti Andreani, presidente Aiba
Luigi Viganotti, presidente Acb

11.15 - 11.30 – Coffee break

11.30 - 13.00 – **Essere agente nell'era della selezione**
Giovanni Calabrò, direttore generale per la tutela al consumatore Antitrust
Maurizio Cappiello, presidente Commissione Distribuzione Ania
Vincenzo Cirasola, presidente Anapa
Massimo Congiu, presidente Unapass
Claudio Demozzi, presidente Sna

13.00 - 13.15 – Q&A

13.15 - 14.00 – Pranzo

14.00 - 14.20 – **PROGETTO AGENTE DIRETTO: Soluzioni innovative a portata di Click**
Andrea Costa, coordinatore commerciale rete agenziale Aec

14.20 - 14.30 – **L'agente del futuro secondo Aviva Italia**
Intervista a Patrick Dixneuf, ceo Aviva Italia

14.30 - 14.50 – **La scelta di diventare broker**
Giancarlo Guidolin, presidente onorario dell'associazione agenti Tua, delegato e amministratore unico della società di brokeraggio Consulenze Assicurative

14.50 - 15.10 – **Soluzioni tecnologiche innovative per portare valore ai nuovi modelli distributivi**
Francesco Merzari, direttore generale Sia
Roberto Rossi, direttore IT di Donau Versicherung AG

15.10 - 15.30 – **Differenziarsi in un mercato altamente competitivo**
Roberto Grasso, General Manager di D.A.S. Italia

15.30 - 16.45 – **TAVOLA ROTONDA: Compagnie, intermediari e cliente: centralità di canale, di offerta e di relazione**
Marco Lamola, direttore distribuzione e marketing Gruppo Cattolica
Alessandro Lazzaro, presidente Unione Agenti Axa
Jean François Mossino, presidente Commissione agenti europei
Andrea Pezzi, vice direttore generale area commerciale UnipolSai
Domenico Quintavalle, direttore rete agenti Zurich

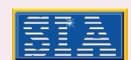
16.45 - 17.00 – Q&A

patrocinio



ASSEPRIM
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

sponsor



Scarica il programma completo