

PRIMO PIANO

Parente, dall'Ivass all'Eiopa

Fausto Carmelo Parente, responsabile del servizio normativa e politiche di vigilanza dell'Ivass è stato nominato secondo direttore esecutivo dell'Eiopa, l'autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali. La nomina è subordinata alla conferma da parte del Parlamento Europeo. La carica ha la durata di cinque anni, e può essere rinnovata una volta.

“La figura del direttore direttore esecutivo di Eiopa – spiega la nota dell'Autorità – è quella di un professionista che si occupa a tempo pieno della gestione quotidiana di Eiopa e dell'attuazione dei suoi programmi di lavoro annuali e pluriennali”. La nota precisa che la selezione di Fausto Parente ha seguito “una procedura di selezione aperta, dove i candidati sono stati valutati in base alla loro esperienza manageriale e di leadership, nonché di merito, capacità e competenze in materia di vigilanza e di regolamentazione finanziaria”. L'Autorità sottolinea “la brillante carriera” di Parente nel campo della normativa e delle politiche di vigilanza, a livello tanto nazionale, quanto internazionale.

Contemporaneamente alla nomina di Parente, Eiopa ha riconfermato Peter Braumüller, (managing director dell'Autorità di vigilanza del mercato finanziario austriaco) alla carica di presidente supplente dell'Eiopa, per un periodo di cinque anni.

B.M.

INTERMEDIARI

Il risveglio dell'agente

Sindacati, associazioni di categoria e gruppi agenziali devono attivarsi per valorizzare l'importanza della figura dell'intermediario, da cui dipende la crescita di quelle coperture che stentano a decollare. Un concetto che, secondo Nesi, presidente del Gas, si sta finalmente facendo strada nelle reti di vendita, intenzionate a recuperare il tempo perduto



Alessandro Nesi, agente Sara

In Italia serve un investimento culturale. In un'epoca in cui la minaccia della disintermediazione sembra costantemente dietro l'angolo, non è più rimandabile l'opera di informazione e sensibilizzazione del consumatore sul ruolo consulenziale, svolto dall'agente, nell'ascolto di un cliente sempre più evoluto e dalle esigenze crescenti.

Secondo **Alessandro Nesi**, agente di **Sara Assicurazioni** dal 1997 e presidente del **gruppo Gas** dal 2014 è da

qui che deve ripartire lo sforzo degli attori del mercato, in primis le reti agenziali, che scontano la passata incapacità di anticipare, interpretare e cavalcare il cambiamento. Anche se inizia a intravedersi la volontà di recuperare il divario tra l'inerzia del passato e quello che andava fatto.

La categoria ha accumulato un importante patrimonio professionale e, visti i tempi, sarebbe il caso di ottimizzarlo, per rendere sempre più chiaro il vostro ruolo, giudicato insostituibile da molte imprese. In questo senso, quale aria si respira in Sara?

Sara Assicurazioni, negli ultimi anni, ha fatto passi da gigante, posizionandosi sul mercato come compagnia leader nel settore auto, ma in grado di offrire una copertura completa per tutte le tipologie di clientela. Tale sviluppo è necessariamente dovuto passare dalla crescita, in termini qualitativi e anche quantitativi, degli intermediari. Oggi, gli oltre 400 agenti che operano su tutto il territorio italiano, ricoprono un ruolo fondamentale per la compagnia. A volte, le compagnie non riconoscono all'agente l'importanza che si meritano, ed è sicuramente compito primario per ogni gruppo agenti, così come lo è per quello di cui ho il piacere di essere il presidente, trasmettere ai dirigenti della compagnia quanto sia importante e insostituibile il ruolo di ogni agente. E ancora di più lo è per Sara.

Malgrado gli interventi ascoltati nei vari convegni da esponenti di varie compagnie, sull'importanza delle reti di vendita, la disintermediazione avanza. Diventa indispensabile che i gruppi traducano capacità e mezzi, per far comprendere alla clientela come sia utile la consulenza di un agente.

Il tema della disintermediazione ci accompagnerà nei prossimi anni. È necessario l'impegno di tutte le parti coinvolte, associazioni di consumatori, sindacati agenti, associazioni di categoria e sicuramente dei gruppi agenti, al fine di valorizzare l'importanza della figura di agente quale consulente, capace di ascoltare e trovare la soluzione migliore per le diverse esigenze di una clientela sempre più evoluta e sensibile. Nel nostro Paese c'è bisogno di un investimento culturale che faccia percepire, fin dall'età scolastica, l'importanza di alcune figure professionali, fra cui quella dell'agente di assicurazione.

Questo settore ha sempre manifestato molte lacune, indipendentemente dalle sigle sindacali e dagli uomini che le hanno presiedute. La più grave, sicuramente è la mancata capacità di aver saputo anticipare i cambiamenti di un mercato che avanza alla velocità della luce. Concorda?

Per anni, non è stata sentita la necessità di valutare le opportunità di un cambiamento, che fossero adeguate a un mercato in evoluzione. (continua a pag. 2)

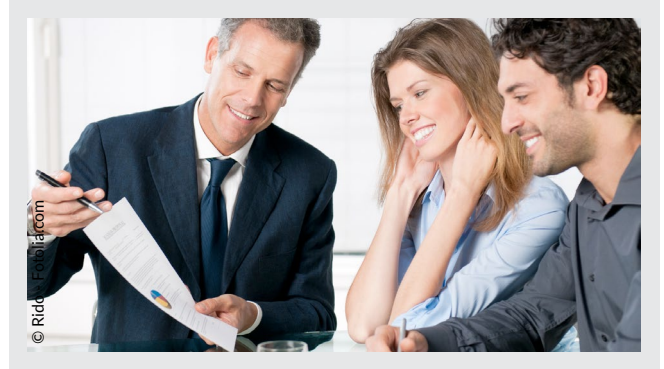
(continua da pag. 1) Forse, la nostra categoria non ha saputo anticipare i cambiamenti, ma ultimamente assistiamo alla volontà, di chi opera nel settore - e mi riferisco agli agenti - di voler recuperare questo svantaggio, per non rimanere schiacciati da chi potrebbe approfittare di questa situazione.

Non solo risparmio. In qualsivoglia famiglia viene a mancare l'entità economica (marito o moglie che sia) può cambiare tutto. A suo parere, perché nel settore assicurativo è ancora così scarso il senso di tutela della vita umana, il solo "caso morte"? Secondo lei sono gli agenti a non essere attrezzati tecnicamente a trattare la materia, e a non saper entrare in un argomento così delicato, anche per un fattore scaramantico?

La tutela della vita è un argomento molto importante, ed è proprio compito dell'agente, quale consulente, far capire al cliente l'importanza di tale copertura. Le cause dello scarso sviluppo di tale settore vanno ricercate, in primis, nella scarsa propensione degli intermediari a trattare un argomento così delicato ma, anche nello scarso senso di percezione della necessità da parte delle persone, alle quali manca un percorso di formazione culturale che faccia prendere coscienza dell'importanza delle tutele assicurative.

I Lloyd's di Londra sarebbero pronti a offrire coperture contro i danni provocati dal terrorismo (leggasi Isis). Gli altri grandi gruppi assicurativi pare non intervengano nel dibattito, perché, a loro dire, mancano i precedenti statistici e i riassicuratori disponibili. Lei crede che questo sia un mercato affrontabile?

I Lloyd's di Londra sono la storia del mondo assicurativo e, negli anni, hanno acquisito esperienza e solidità per poter assumere rischi che altri grandi gruppi assicurativi non possono permettersi di acquisire. I danni provocati dal terrorismo sono sicuramente motivo di preoccupazione per il mondo intero e ritengo che l'argomento debba essere affrontato dal settore assicurativo, magari coinvolgendo i vari organi istituzionali dei relativi Stati di appartenenza.



Carla Barin



ENTRA A FAR PARTE DI ANAPA!

**INSIEME POSSIAMO
ANDARE LONTANO!**

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

CLICCA QUI RINNOVARE

SOLVENCY II

I riassicuratori preferiscono i modelli interni

Il Reinsurance advisory board di Insurance Europe, in uno studio, elenca tutti i vantaggi nel loro utilizzo per il calcolo dei requisiti patrimoniali di solvibilità: possono misurare i fattori di rischio più opportunamente, e comprenderne le relazioni che non possono concretizzarsi contemporaneamente, misurando più accuratamente l'esposizione della singola impresa

Con la piena operatività di Solvency II, in che modo i riassicuratori possono tenere sotto controllo il proprio *risk profile* e provvedere a una efficace gestione dei rischi? Secondo un report realizzato dal **Rab** (Reinsurance advisory board), il comitato consultivo di riassicurazione di **Insurance Europe** (Federazione europea delle assicurazioni e riassicurazioni) la migliore strategia consiste nell'utilizzo di modelli interni per il calcolo dei requisiti patrimoniali di solvibilità regolamentare. Ciò andrebbe, da un lato, ad assicurare un solido risk management, dall'altro aumenterebbe la trasparenza del profilo di rischio dei riassicuratori. Inoltre, secondo il documento, intitolato *Modelli interni: la prospettiva della riassicurazione*, l'impiego dei modelli interni riuscirebbe anche a rendere più proficuo il dialogo tra le Autorità di vigilanza e le imprese di riassicurazione.

Che cos'è il comitato consultivo di riassicurazione

Il Rab è un organo di rappresentanza specialistica dell'industria europea della riassicurazione. A comporlo sono gli amministratori delegati delle sette maggiori compagnie di riassicurazione europee: **Gen Re, Hannover Re, Lloyds's, Munich Re, PartnerRe, Scor e Swiss Re**, mentre il segretario è in capo a Insurance Europe.

Attraverso i suoi componenti, il Rab rappresenta circa il 60% del totale dei premi di riassicurazione in tutto il mondo. L'obiettivo è quello di promuovere, da un lato un ambiente di mercato stabile, innovativo e competitivo, dall'altro un quadro normativo che faciliti il trasferimento dei rischi, a livello globale, attraverso la riassicurazione o altri strumenti alternativi.

Perché utilizzare i modelli interni

Secondo il report, le formule e gli approcci normativi "sono in molti casi inadeguati per i riassicuratori globali", e meno adatti a fronteggiare "un panorama di rischi sempre più complessi e in continua evoluzione".

D'altro canto, sostengono i riassicuratori, i modelli interni possono misurare più opportunamente i fattori di rischio basandosi sulla ri-

spettiva esposizione. Possono essere in grado di comprendere le relazioni tra rischi che non possono concretizzarsi contemporaneamente, ad esempio per via della diversificazione geografica.

Un aiuto anche per le Autorità di vigilanza

Secondo **Inga Beale**, amministratore delegato dei Lloyd's di Londra e presidente del Rab, i "riassicuratori europei non hanno alcun dubbio sul fatto che i modelli interni rappresentino una parte integrante dei moderni regimi di solvibilità basati sul rischio, come Solvency II. Forniscono benefici - osserva Beale - non solo per le imprese regolamentate, ma anche per le autorità che si occupano della loro vigilanza". È questo che ha spinto il Rab a mettere a punto uno studio ragionato di questi benefici, attraverso la pubblicazione di questo report che, secondo l'ad dei Lloyd's, "permetterà di avviare un dialogo costruttivo con le Autorità di vigilanza sull'importante ruolo giocato dai modelli interni, e sui rischi connessi alle iniziative normative che ne limitano l'utilizzo".

Più stabilità finanziaria

Il report affronta anche il tema delle critiche che sono state rivolte, su questo tema, da parte delle Autorità di vigilanza, insistendo sui vantaggi che si otterrebbero attraverso l'utilizzo di modelli interni ai fini prudenziali. Lo studio prova anche a dimostrare i motivi per cui, per molti riassicuratori, i modelli interni rimangono la base più adeguata per confrontare i profili di rischio delle diverse imprese.

L'obiettivo del position paper è, infatti, soprattutto quello di sollecitare le Autorità di vigilanza a non mettere a repentaglio "i significativi progressi compiuti nella gestione del rischio nel settore assicurativo" rendendo obbligatorio l'utilizzo di formule standard, oppure aggiungendo altri requisiti di vigilanza ai modelli esistenti. Secondo Inga Beale, "la diversità degli approcci al modello interno aumenterebbe anche la stabilità finanziaria".

Beniamino Musto



presenta

DUAL D&O Individual

#30
dicembre 2015

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.insurancetrade.it/abbonamenti
Abbonamento annuale € 80,00 (10 numeri)

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

L'RC AI

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